

# القوة الفكرية في

## المنظيرية الحيوية

تأليف

العالم الأمريكي وليم ووكر أتكينسون

تعريب

حنس أسعد فهمي

القانوني من جامعة باريس

عنى بنشره

دار العرب للبستاني

حقوق الطبع محفوظة للناسخ

دار مصر للطباعة

٣٧ شارع كائنات في



# القوة الفكرية في

## المفطيسية الحيوية

تأليف

العالم الأمريكاني وليم ووكر أتكينسون

تعريب

حنا أسعد فهمي

القانوني من جامعة باريس

عنى بنشره

دار العرب للبستاني

حقوق الطبع محفوظة للناسر

دار مصر للطباعة

٣٧ شارع كامل صند في



## قديم

لهذا الكتاب أهمية عظمى لأن المؤلف ابتكر خطة جديدة  
لسلوك المرء فى الحياة الدنيا يمكن لكل فرد اتباعها •

فالمؤلف لا يضيع الوقت جزافا فى ذكر نظريات لا فائدة  
منها بل يتناول مباشرة القصد الذى ينحوه فيقول للقارئ  
صراحة ماذا ينبغى أن يعمل وكيف يصنع •

والصدق فى القول والصراحة فى التعبير هما اللذان  
جعلنا لهذا الكتاب قوته المقنعة بقدرة النفس وبالثقة بالذات  
اللذين تناول شرحهما شرحا بسيطا معقولا مبنيا على الأسس  
المادية المحسوسة •

وانك لو تساءلت هذه الأسئلة :

هل أستطيع أن أجعل حياتى أكثر سعادة وأكبر نجاحا  
بقوة فكرى ؟

هل أستطيع التأثير على حوادث الحياة بتتمية هذه القوة ؟

كيف أبرأ من السويداء والفئسل والخوف والضعف  
وانشغال البال ؟

كيف أتمكن من التأثير على الناس الذين هم أقوى منى  
وأرجو منهم نفعى وتعصيدي ؟

كيف أعرف أسباب ما يعترينى من الفشل وهل أقدر  
على إزالة تلك الأسباب ؟

هل أستطيع زيادة كفاعتى وتقويتها وكيف أتغلب على  
المذلة وأتجمل بصفات السيادة وما هى الوسائل التى أستمد  
بها القوى الحيوية والأدبية والجسمية ؟

بأى وسيلة أكتسب صداقة الآخرين وما هى الجادة  
التي أتبعها لأؤثر تأثيراً حميداً على بنى جنسى بقوة الوحي  
والنفسى ؟

كيف أؤخر زمن الشيخوخة العصيب فأظل حافظاً صحتى  
وهندامى وكيف أبرأ من الأدواء والأمراض التى تفتاب الجسم  
والنفس ؟

## هذا الكتابُ

يجيبك على كل هذه الأسئلة بأسلوب واضح جلى لا غموض فيه ولا ابهام .

والدهش هو أن هذا الكتاب لم يظهر فى عالم المطبوعات قبل الآن مع ما تضمنه من الفوائد الجمّة والنصائح والارشادات المهمة .

فكل انسان استترعت أنظاره بعض الظاهرات السيكولوجية ولم يدرك أسبابها وعللها يجد فى هذا الكتاب مفتاح أكثر ألغازها وأحاجيها .

« المترجم »

## الفصل الأول

### مقدمة

آراء المؤلفين فى المغنطيسية الحيوانية — نظرياتهم — نجاح  
المرء متوقف على الاختبار وليس على النظريات — بالاختبار  
لم يبق مجال للشك فى وجود المغنطيسية الحيوانية — لا يجب  
التسليم الا بالواقع المؤيد بالتجربة •



ليست النظريات الا فقايع كبيرة من الصابون يلعب  
بها رجال العلم والعرفان •

ان غالب المؤلفين الذين كتبوا عن موضوع المغنطيسية  
الحيوانية أرادوا التدليل على حقيقة وجوده والبرهنة على  
تفسيره ببعض نظريات يستحسنونها وكانت جميع مجهوداتهم  
تدور حول هذا الغرض الذى حاولوا الوصول اليه بتسويد  
الصحائف العديدة •

قال بعضهم أن قوة التأثير على الغير ترجع الى تغذية



الجسم بالنباتات فقط وقد نسوا أن الكثيرين الأشد مغنطيسية يجعلون من معدتهم معاصر لحوم •

وأكد آخرون أن العزوبة تكسب الانسان تلك القوة المغنطيسية مع أن المشاهد عدم وجود فرق بين المتزوج والأعزب من حيث القوة المذكورة •

وذهب فريق ثالث الى أن الهواء الذى يحيط بنا من كل جانب هو الحامل للقوة المغنطيسية ولذلك يقولون أن من يتنفس بملء رئتيه يحصل على مقدار كبير من المواد المنعشة فيكسب الجسم تلك القوة كما لو كان يلمس الانسان بطارية كهربائية •

وهكذا كل أدلى دلوه فى الدلاء يجذب نظريته •

وانى لا أرفض قطعيا هذه النظريات ولا اسلم بها بدون تحفظ •

لست ممن يتغذون بالنباتات دون غيرها ولكنى أعتبر هذا النوع من التغذية مفيدا بعض الافادة •

ولست من أنصار العزوبة مع أنى أحبذ كثيرا أولئك الذين يعيشون على العفاف والبتولة •

ومع عدم تسليمى بنظرية « تنفس الجو بكثرة » فانى

أفضل استنشاق الهواء بأكبر مقدار ممكن وأرى أنه لو كان كل الناس يستنشقون كثيرا من الهواء النقي لقلت الأمراض والعلل التي تنتشر في أنحاء الكون •

جميع هذه الأشياء حسنة في ذاتها ، بيد أن من تأمل قليلا لعلم أن ذلك ليس من العوامل المهمة في توليد القوة المسماة « بالمعنطيسية الحيوانية » •

ان المؤلفين الذين بحثوا هذا الموضوع يختمون أبحاثهم بعرضهم أمام أعين القراء ما يستطيع عمله ذلك السعيد الذي وفق للحصول على تلك القوة واستخدامها في أعماله • ولكنهم لم يذكروا بأي كيفية تتال تلك القوة وما هو السبيل إليها • ذلك لم تتناوله نظرياتهم فهم أذن أشبه برواة أكثر مما هم معلمون لأن آراءهم مبنية على نظريات وقد تركوا الوقائع جانباً •

ان رقى هذا الموضوع يعود فضله الى عدد قليل ممن مارسوا عمليا هذه الصناعة فقاموا بتجارب كثيرة وشاهدوا بأنفسهم عن قرب نتائج اختباراتهم ، تلك النتائج المدهشة التي رفعت الموضوع الى الحقائق العلمية الثابتة •

ولقد درس المؤلف هذا الموضوع واختبره بنفسه سنين عديدة وهو سيحاول بهذا الكتاب أن يعلم القراء الحقائق

الأساسية التى أثمرها بحثه الدقيق واختباره الزمنى وبحث  
وتجارب الذين عاونوه واشتركوا معه •

وستكون دروسنا مخصصة بقدر الامكان على البرنامج  
الآتى : اظهار الحقائق الثابتة وتلقينها بطريقة عقلية بدون  
توقف على النظريات الا فى الأحوال التى لا مندوحة عنها •

وانى لأخشى أن أقلل من ذكاء القراء اذا أنا قدمت لهم  
برهانا كاملا لاثبات وجود تلك القوة العجيبة الكامنة فى كل  
انسان والتى لم يذكيها الا أفرادا قلائك مع أن فى استطاعة  
كل شخص استخدامها اذا أراد •

فهذه القوة هى المسماة بالمغناطيسية الحيوانية والتدليل  
على وجودها كمن يريد اقامة البرهان على أن للمغناطيس بعض  
التأثير على الابرء المغنطة وعلى أن أشعة رنتجن × تنفذ الى  
الأجسام البشرية أو كمن يريد اثبات وجود التلغراف الذى  
ينقل الأخبار بواسطة الكهرباء بسلك أو بغير سلك •

كل انسان عاقل له بعض العلم يدرك وجود هذه الأشياء  
ومن الاغراق فى القول محاولة البرهنة على وجودها • وكل  
من يهتم بها يرغب فى معرفة كيف تقف هذه القوات ليتسنى  
له استخدامها متى أراد •

كذلك الحال لمن يريد الوقوف على طريقة استخدام  
المغناطيسية الحيوانية •

انه يعلم كل يوم أو بالحرى يرى حوله فى كل وقت  
مفعول تلك القوة ونتائجها المدهشة •

يجوز أنه شعر فى وقت من الأوقات بوجود تلك القوة  
فيه لدرجة ما ، ويرغب أن يعرف كيف ينمى القوة الكامنة  
فيه أو يوقظها من سباتها ليتمكن من استخدامها فى أعماله  
الدنيوية • ولذلك لا أريد محاولة اثبات وجودها اذ لا ضرورة  
من ذلك ولا أريد التكلم عن النظريات التى قيلت بشأنها اذ  
لا فائدة منها • انما جل غرضى ان أعلمك كيف تستطيع الحصول  
على النتائج وأنت وشأنك فى الاطلاع بعد ذلك على النظريات  
التي تصطبها بل ربما تبتكر لنفسك نظرية خاصة •

ولتعلم أن النتائج التي تحصل عليها غيرك لم تسند الى  
النظريات بل معظمها ان لم يكن كلها كان نتيجة اختبارات  
وتدريبات شخصية •

بعد هذه المقدمة التي وجدت ضرورة لذكرها سأترك باب  
النظريات ولنلج معا حظيرة العمل والتطبيق •

أريد أن أعلمك كيف تنمى وتطبق هذه القوة العظيمة  
لتكون أهلا للحصول على النتائج التى حصل عليها غيرك  
ولعلك تصبح يوما ما مرشدا • يعاوننا على إثارة الزوبعة التى  
ستمزق حجب الأضاليل والثرهات التى غشيت هذا الفن  
وقنعتة طويلا فظل محتجبا عن الأبصار •

وانى أطلب منك أيضا أن لا تأخذ بقول ما لم تتحقق  
بذاتك صدقه وتتيقن من معرفته •

## الفصل الثاني

### ماهية القوة

ليست القوة بمغناطيس كامن فى الجسم — انما هو تيار دقيق للفكر — الأفكار أشياء محسوسة ، تأثيرها على نفوسنا وعلى غيرنا — كل تغيير فى العمل يتطلب تغييرا فى الظاهر — الأفكار تتخذ أشكالا وقت الفعل — الفكر أعظم قوة فى الوجود — أقدر وأريد ولا أقدر — بالتعليم العملى وليس بالتدليل النظرى — القوة الجاذبة للفكر •



يتخيل أغلب الناس أن المغناطيسية الحيوانية تيار ينبعث من الجسم فيجذب اليه كل ما يجده حول دائرته المغنطة •  
فهذا التعريف ولو أنه على إطلاقه غير صحيح الا أنه يتضمن بذور الحقيقة •  
يوجد حقيقة تيار جاذب ينبعث من الانسان ولكنه ليس

قوة مغناطيسية اذا فرض أن لمعنى المغناطيسية علاقة بينه وبين  
المغناطيس الحديدى أو الكهرباء •

مما لا ريب فيه أن المغناطيس الانسانى بالنظر الى نتائجه  
له بعض الشبه بالمغناطيس المعدنى وبالكهرباء ولكن لا توجد  
أية علاقة أو رابطة بينه وبينهما بالنسبة للمصدر أو للماهية •

يراد بالمغناطيسية الانسانية ذلك التيار الدقيق لقوى  
الفكر أو لاهتزازاته التى تنبعث من النفس البشرية •

فكل فكر ولدته النفس بمثابة قوة تتفاوت درجتها بين القلة  
والكثرة تبعا للدافع الذى يظهر وقت نشأته •

فعندما نفكر ينبعث منا تيار أثيرى أشبه بأشعة الضوء  
فينفذ الى أنفس غيرنا من الأشخاص ويؤثر فيهم حتى ولو  
كانوا بعيدين عنا بمرآحله •

التفكير القوى كشعاع مندفع نافذ •

ما الذى يحدثه بعد ذلك ؟

يتغلب الفكر بقوته الدافعة على تلك المقاومة الطبيعية  
التي تحاولها بعض النفوس عند تصادمها بالتأثيرات  
الخارجية •

أما الفكر الضعيف فلا يستطيع الولوج الى داخل حصن  
النفس ما لم يكن هذا الحصن مجردا من وسائل الدفاع •

والأفكار التى يتكرر انفاذاها على التوالى نحو غرض واحد تؤدى غالبا الى ادراك هذا الغرض الذى لم يستطع فكر واحد بمفرده على الوصول اليه ولو كان أقوى من كل فكر على انفراد •

وهذا تطبيق القوانين الطبيعية على العالم النفسى وهو ظاهرة من ذلك المثل الشهير « ان فى الاتحاد قوة » وليس أصدق من هذا المثل فى حالتنا هذه •

ان أفكار الآخرين تؤثر علينا تأثيرا أعظم مما نتصوره • فليست آراء الغير أو آماله التى رأيتهما بك أفكاره • وقد أصاب أحد المؤلفين الذين عالجوا هذا الموضوع بقوله « ان الأفكار أشياء محسوسة » •

أجل فالأفكار أشياء قوية بذاتها فان لم نعترف بهذه الحقيقة نكون متروكين تحت رحمة قوة عظمى نجهل ماهيتها ويشك فى وجودها جمهور كبير من بيئتنا •

أما اذا عرفنا ماهية تلك القوة والقوانين التى تهيم عليها ففى امكاننا حينئذ أن نتخذها عوناً لنا ونستخدمها فى أغراضنا ونخضعها لارادتنا •

كل فكر يخطر ببالنا ضعيفا كان أو قويا صالحا أو طالحا



أدبيا أو غير أدبي — كل فكر يدفع تموجاته السريعة الاهتزاز فتؤثر على كل من يعاشرنا أو يقترب منا ضمن دائرة اهتزازات أفكارنا •

ولكى نتصور تلك الاهتزازات يكفى أن نلاحظ ما يحدث عندما نرمى حجرا فى الماء فنرى دوائر كلما ابتعدت عن المركز كبرت وانتشرت •

ولكن عندما تنطلق فكرة بقوة متجهة نحو غرض ما فمما لا شك فيه أن تأثير هذه القوة يكون شديدا فى نقطة الهدف •

ولا تؤثر أفكارنا على الآخرين فقط بل يتناول تأثيرها ذواتنا أيضا وهذا التأثير لا يكون عرضيا بل يبقى أثره فينا وينطبق على هذا الموضوع قول التوراة « قل لى بماذا تفكر أقل لك من أنت » •

لا وجود للجسم ولا نموله إلا بوجود النفس •

فى استطاعتك التظاهر بالاشمئزاز والتعجب وتعرف من نفسك ذلك ولكنك لا تدري أن تكرار صدور ذلك منك لا يؤثر فقط على خالقك بل وأيضا على مظهرك الخارجى وهذا أمر واقعى لا جدال فيه ولا يقبل النكران ويمكنك أن تتحققه اذا تأملت حولك •

ألم تشاهد كل يوم ان خلق الانسان وهندامه الظاهرى  
بدلان على مهنته ؟ فبأى شىء تعلل ذلك ؟ أليس بالفكر دون  
غيره •

إذا حدث انك غيرت مهنتك بأخرى فان خلقك ومظهرك  
الخارجى يعتريهما تغير محسوس مماثل لمجرى أفكارك التى  
تغيرت بطبيعة الحال مع وظيفتك الجديدة • وليس هذا بموجب  
للاستغراب أو الدهشة لأن وظيفتك الجديدة تطلبت أفكارا  
جديدة « والأفكار أتخذت شكلا ثابتا فى أعمالك » •

يجوز أن هذا الأمر لم يلفت نظرك وهو ليس بالوحيد  
الذى أنبهك اليه بل كل ما يحيطك يجب أن ينال نصيبا من  
التفاتك وتأملك فيقوم لديك بالحليل المقنع على صحة ما ذكرته  
لك •

الانسان المملوء بالأفكار الثابتة العزم • يظهر الحزم دائما  
فى الحياة • ومن يتشبع بالأفكار المشجعة يظهر شجاعا •  
الانسان الذى يفكر : « أريد وأقدر » ينجح بينما الانسان  
الضعيف الرأى يفشل •

أنك تعلم هذه الحقيقة ولكنك تسألنى عن علة هذا التباين  
فأجوبك أن الفكر علة ذلك • وهذا شىء طبيعى • فالعمل

هو النتيجة المنطقية للفكر • ولكن لم ذلك يا ترى — لأنه لا توجد نتيجة أخرى ممكنة •

العمل نتيجة الفكر الطبيعية • فكر دائماً بقوة • والعمل  
يتمم الباقي •

الفكر أعظم قوة فى الوجود • فان لم تكن عرفت ذلك من قبل فانك ستعرفه قبل أن تتمم قراءة هذا الكتاب •

انك ستقول ولا ريب • ان الفكرة ليست حديثة فأنا أعرف من زمن أنه ليس من السهل أن ينجح ذو العقل المتردد بل يلزمه التصميم على العمل اذا كان ضروريا لا مندوحة له عنه •

حسنا قلت • ولكن لماذا لا تعمل بهذا العلم ولماذا لم تجعل هذه الحقيقة تنسرب الى نفسك وتغلغل فى شرايين جسمك • سأقول لك سبب ذلك :

« عندما طرأ على فكرك أمر قلت « لا أقدر » بدلا من أن تقول « أقدر » •

أما أنا فسأجعلك تستعوض كلمة « لا أقدر » بأقدر ثم تعقبها بكلمة « أريد » وتفكر فيها بعزم وحزم •

وبذلك سأجعلك انسانا آخر بعكس ما أنت عليه الآن •

يحتمل أنك انتظرت منى أن ألقى على مسامعك خطابا  
عن أشياء خيالية وأملت أن تتعلم منى طريقة لا خطأ فيها  
تثبت فيك جرعة من المغنطيس تكفى لاشعال مصباح بمجرد  
لمسه بطرف أناملك • أو لتجتذب نحوك أيا كان كما يجذب  
المغنطيس الحديد •

هذا ما لا أريده • انما أريد تعليمك كيف توقظ فى نفسك  
قوة لا تذكر بجانبها قوة المغنطيس • — قوة تجعلك رجلا  
قوة تجعلك أن تشعر بشخصيتك وبآيتك •  
أريد وأقدر أن أطلعك على هذه القوة التى تصيرك رجلا  
ذا صفات ظاهرة • رجلا يؤثر على الآخرين فهى قوة تجعلك أن  
تنجح فى كل أعمالك •

سأعلمك كيف تنمى فيك ما تدعوه بالمغنطيسية الحيوانية  
بشرط أن تعود نفسك على ذلك بطريقة جديدة لأنها تستحق  
اهتمامك • وعندما تشعر بنمو هذه القوة الجديدة فيك ويدب  
دبيبها فى نفسك لن ترغب فيما بعد فى استبدالها بمال العالم  
جميعه •

لقد بدأت تحس عزيمةك أليس كذلك — هذا طبيعى  
لا ريب فيه • لأنه لم يسبق لى أن أتكلم خمس دقائق أمام  
تلاميذى عن تلك الكلمات السحرية « أريد وأقدر » وأفعل »

الا وتتشرح الصدود — وتشتد التعشاش • والطلبة سواء كانوا ذكورا أو اناثا ينظرون الى نظرة الرجال والنساء بمعنى الكلمة •

ذلك لأن « الفكر تجسم فى العقل » انظر الى المركز الذى يدور حوله كل شىء •

ها قد بذرت البذور وبدأت تنبت •

قبل أن أختم هذا الدرس أريد أن ألفت نظرك الى خاصة مهمة للتفكير • وأريد بها قوة التفكير الجاذبة •

فأمل أن تعيرنى كل انتباهك لعظم أهمية تلك القوة • ولا أزعم ان أقص عليك المسألة من وجهة نظرى أو اصطلاحى بل أذكر لك ما هو حاصل بيضعة كلمات :

تفعل الأفكار فعلا جاذبيا مستمرا على الأفكار التى تشاكلها • فالأفكار الطيبة تجتذب الطيبة • والشريرة تميل الى الرديئة ( كالطيور على اشكالها تقع ) فجميع الأفكار من ضعف ووهن أو قوة وحزم • أو تصديق أو ريبية كلها خاضعة لهذا القانون •

أفكارك أنت تجتذب اليها أفكار الغير المماثلة لها وبذلك يزداد عدد أفكارك المتماثلة •

العلك فهمت الآن ما أعنى •

انك اذا فكرت بالخوف فجميع الأفكار المشابهة لها التى  
تصدر ممن يلوذ بك تتجذب اليها •

وكلما تعمقت فى التفكير فيها كلما تراكم عليك الخوف  
واشتد بك الفرع •

فكر « لا أخاف شيئاً » تر قوى الأفكار الشجاعة التى من  
حولك تتوارد عليك وتعاونك •

جرب ذلك وأبعد عنك كل خوف • واعتبر بما جره هو  
والقلق من الرزايا والمحن وسوء المصير • أكثر من سائر عيوب  
الانسانية •

الخوف والبغض هما الفكران المهمان اللذان تتولد منهما  
جميع الأفكار المحطة الدنيئة — وسأشرح لك ذلك فى الدرس  
التالى — ولكنى أناشدك أن تنتزع من فكري هذه النقيصة أى  
الخوف والبغض • بددهما ولاشهما لأنهما يتلفان ما يجاورانه  
ويتولد عنهما نقائص جمة كالقلق — والارتباب — وسوء الطوية  
واحتقار الذات — والغيرة — والحسد — والنميمة — وسائر  
الأمراض الوهمية •

اننى لا ألقى عليك عظة دينية ولكنى أعلم أن هذه الأفكار

الرديئة تتقف حجر عثرة في سبيل تقدمك وانك لو فكرت فيها  
مليا لأدركت صدق قولى •

افتح النوافذ على رحبها ودع أشعة شمس الأفكار  
الجيدة الحسنة تدخل فتطرد مكروبات الشك واليأس والعثرات  
التي يمكن أن تجد لها مرعى خصيبا في فؤاد غير فؤادك •

لو كنت أعز صديق لى ولو كان هذا الدرس آخر ما يمكن  
أن ألقيه على مسامعك في هذا العالم لصرخت في أذنك بكل  
قواى :

لا تكن خائفا ولا مبغضا •

## الفصل الثالث

### كيف تعاونك القوة الفكرية

يتوقف النجاح على التأثير الشخصى — الأقوياء ينجحون — ما ينتجه الأشخاص المنفعلون يجنيه الفاعلون • المال هو الأثر المحسوس للنجاح — المال واسطة وليس غاية — شريعة المملكة الأدبية — تأثير الأحياء — تأثير الاهتزاز الفكرى — تأثير القوة الجاذبة — التأثير الحاصل من التكوين الخلقى •

—•••••

سأفترض فى الفصول التالية أنك صممت على تنمية قواك الباطنية لتسير آمنة فى طريق الحياة التى اختطتها لنفسك • يتوقف معظم النجاح على تمتعك بموهبة الفات نظر بنى جنسك اليك واهتمامهم بك وسعيهم لمنفعتك إذا أمكنك أن تؤثر عليهم التأثير المرغوب •

انك مهما كنت مجملا بأكمل الصفات ولست حائزا على



تلك القوة العظيمة التي ندعوها عادة بالمغناطيسية الحيوانية •  
فلا بد أن يسود عليك أولئك الحاصلون عليها — بصرف النظر  
عما تراه من الاستثناءات فلكل قاعدة شذوذ •

فالذين شذوا عن القاعدة العامة يعود نجاحهم في الغالب  
على نبوغهم في الفنون والمعارف والاختراعات والمؤلفات  
الأدبية • ومن السهل أن ندرك أن حقيقة نجاحهم آل اليهم  
من اجتهاد الفكر أكثر من التعرف بالوجهاء ومخالطة الكبراء  
ومجالسة الأمراء •

انهم يعملون كثيرا ولكنهم لا يجنون ثمار عملهم فهم  
يزرعون وغيرهم يحصدون •

قد يحدث ولا ريب أن يكافأ العالم على سهره الليالي  
الطويلة في درس العلوم المجردة مستضيئاً بقنديل ضئيل  
النور وتكون مكافأته في الغالب فائدة مالية •

غير أنه على الأكثر ينال المرء فلاحاً على يد آخر يتكفل  
بنشر عمله ونقله من عالم العلم المجرد الى عالم العمل ومع  
ذلك فحصة المخدم تكون أقل بكثير من حصة الخادم  
أو بالحرى ينال الناشر أكثر مما ينال العالم •

ولما كانت الأعمال هكذا لا يوجد مانع من اعتبار الف  
والفائدة المالية لفظتين مترادفتين لمعنى واحد •

ومعظم الفائدة ناتج من المغنطيسية الحيوانية الموجودة  
فيمن يشعر بها ويستخدمها •

فالمخترع والمؤلف والعالم وكل طالب علم أولئك جميعهم  
يمكنهم الانتفاع من المملكة الفكرية والوقوف على أسرارها  
والعمل على استخدامها في الدائرة المعقولة •

الا أن الانسان المدنى الذى يكون على اتصال دائم ببنى  
جنسه هو الذى تعرض له غالبا فرصة استعمال تلك القوة  
المدهشة التى لا تتيله النجاح فقط بل وقوامه المادى أى المال •

فالمال باعتبار صفته الذاتية ليس المثل الاعلى للحياة انما  
يرغب فيه كواسطة بها يتمكن المرء من الحصول على رغبات  
الحياة وما تقدمه لنا من حسن وجميل •

أما اذا اعتبر غاية فالانسان العاقل لا يتدانى الى السعى  
اليه لذاته •

واذا كان الأمر كما قدمنا فيمكننا القول بأن كل أغراض  
الانسان المتشعبة تتلاقى في سيرها عند نقطة الاتصال وهى  
المال •

قلنا فيما سبق أن معظم نجاح المرء يتوقف على مهارته  
فى توليد ثقة الغير واهتمامهم به وفى اجتذابهم اليه والتأثير  
عليهم لمنفعته • فلا نظن أن من الضرورى التبسط فى اثبات

ذلك خصوصا لمن كان على اتصال مستمر بالتجار أو رجال الأعمال •

وغرضنا الآن أن نعرف القارىء ان هذه القوة العجيبة التى لا تقوّم بثمن تنمو فى الانسان بتأثير القانون الفكرى •

وهذا ليس فقط سر المغنطيسية الحيوانية بل سر الحياة السعيدة والنجاح التام •

فالذى يحوز هذا الكنز يكون العالم بالنظر اليه كمحارة يستطيع فتحها والتلذذ بطعمها متى شاء •

أما الذى ليس له جلد على اظهار خفاياه وتعويد نفسه على التمارين الضرورية لنمو قواه الكامنة فيه فهذا أيضا يشعر بالقوة تدب فيه بمجرد علمه بالموضوع •

بيد أنى أسمع القارىء يقول : كل ما ذكرته حسن وأود معرفة الكيفية التى اتبعها للوصول الى ذلك الأمر •

هذا هو غرضنا ولكننا نتقدم بالقارىء خطوة فخطوة فى طريق معرفة النظرية ليأمن العثرة والزلل •

وقبل أن ندخل فى التفاصيل يجب أن نعدد أولا الطرق المختلفة المستعملة للتأثير على الناس حتى نحصل على ما نرغب وهو النجاح :

يكون الفكر لك عوناً بإحدى السبل الأربعة الآتية :

أولاً : تؤثر مباشرة على غيرك بقوة فكرك أى بالإيحاء بمعنى أنه يمكنك الفات نظر الناس إلى مشروعاتك والحصول على معاونتهم لك والتأكد من حمايتهم لعملك أى التأثير عليهم بكامل معنى الكلمة .

فهذه الخاصة — المضطربة فى ما ندر من الأحوال — يمكن لكل فرد — ذكراً كان أو أنثى — الحصول عليها متى كانت عنده قوة الإرادة والثبات الضروريان لنمو هذه الموهبة الثمينة .

وأغلب الطلبة يرغبون فى معرفة هذا الفرع من دوحة المملكة الفكرية قبل معرفة سائر أجزائها وهذا السبب هو الذى يلجئنا لمعالجة ذلك الموضوع فى الفصل التالى .

ثانياً : بقوة الاهتزازات الفكرية المنبعثة مباشرة من النفس لتؤثر تأثيراً قوياً على نفوس الآخرين ما لم يكن لهؤلاء المعرفة التى يتذرعون بها ضد تلك القوى وبذلك يكونون كالأولين فاعلين وليس منفعلين .

فمعرفة هذا القانون يجعلك أيضاً أهلاً للبقاء فى حالة النفس الفاعلة بالنظر إلى تموجات واهتزازات فكر النفوس الأخرى .

ثالثا : بقوة تجمع الصفات الفكرية المبنية على نظرية  
« شبيه الشيء منجذب إليه » .

فإنك بتفكيرك المتوالى فى شيء واحد — تجتذب الأفكار  
المشابهة لفكرك والتي تحيط بك من كل جانب كما لو كانت  
جزءا من الجسم الفكرى الكامل الذى يطوقنا بخفائه وقدرته  
العظمى .

فهذه القوة احدى المؤثرات الكبرى التى تستعمل بغاية  
الدقة وتستمد المساعدة من جانب لم نكن نعيه كثير  
الالتفات .

« الأفكار أشياء محسوسة » ولها خاصية عجيبة فى اجتذاب  
اهتزازات الأفكار الأخرى التى هى من جنس واحد وصفات  
متشابهة .

رابعا : بتقوية خلقك ومزاجك بواسطة القوة الفكرية  
حتى تستطيع سد مطالب ورغائب نفسك .

ينقصك بعض الصفات التى تساعدك على النجاح . وأند  
عالم بها أكثر من أى انسان آخر ولكنك تظهر بمظهر آخر  
اذ تظن ان هذه الفرجة فى الأخلاق غريزية فيك لا يمكنك  
اصلاحها ورتقها .

الا فاعلم أن معرفة قانون المملكة الفكرية أكبر عـضـد  
ومساعد لك في التغلب على تلك العيوب وفي تحصيل صفات  
جديدة علاوة على تقوية الصفات الحسنة التي تتصف بها \*

وسأجتهد في الفصول التالية أن أدلك على الطريق الواجب  
السير فيها وأنما يلزمك العمل بنفسك لنفسك شأن كل انسان  
يعمل لدنياه كأنه يعيش أبداً ولاخرته كأنه يموت غداً \*

## الفصل الرابع

### التأثير النفسى مباشرة

تأثير التحدث بصوت جهورى — الثلاثة أساليب المهمة —  
الايحاء مباشرة — تموجات الأفكار — قوة الفكر الجاذبة —  
ما هو الايحاء — اثنيينية النفس — الايحاء المغنطيسى —  
الوظيفتان المؤثرة والمتأثرة — ماهية الوظيفتين — الحملان  
البشرية — الأخان الشريكان — الأخ المتأثر والأخ المؤثر  
وصفاتها — الرجل الساذج والرجل الشديد المراس وكيفية  
تجنب هذا الأخير — لا تكتفى بكلمة « لا » جوابا على سؤالك  
ثابر على الغرض فتظفر به \*



سأخصص هذا الفصل والذي يليه فى شرح  
بها يتسنى للفرد أن يؤثر على غيره أثناء محادثته  
عالم وكيف يجعله يهتم بمشروعاته ويثق من مساعدته  
وحمايته ، وبالأجمال كيف يؤثر عليه تماما .

كل واحد منا لابد وانه صادف أولئك الأشخاص ذوى النفوذ وأعجب بتلك القوة الغريبة فيهم ونتائجها ولكنه مع ذلك لم يسع فى اكتساب مثلها •

ان فن التأثير على الرجال والنساء متى واجهناهم يشمل جميع وسائل النفوذ الفكرى المذكورة فى الفصول السابقة ويرتبط بطبيعة كل وسيلة منها •

من الصعب التعمق فى بيان هذا القسم من التأثير الفكرى بغير بيان القسم الآخر من الموضوع المذكور الذى سنشرحه فى الفصول التالية فيلزمنا اذن أن نقتصر على ذكر تلك الأقسام هنا الى أن يأتى الكلام على كل منها فى حينه وحينئذ نشرحها بأوفى بيان •

وأننا نعتقد أن القارئ بعد أن يستوفى قراءة الخمسة عشر فصلا المؤلف منها هذا الكتاب يرجع الى مطالعة هذا الفصل ثانية فيتجلى له الموضوع بوضوح ويدرك جميع المسائل التى تراءت له أولا غامضة أو مبهمة •

توجد عدة وسائل للتأثير بنفوذه على الناس — ولسهولة تقسيمها نضعها فى ثلاث درجات :

الأولى : بواسطة الصوت وبالمظهر الخارجى وبالعين — بذلك يحصل التأثير الايحائى •

الثانية : بتموجات الفكر المنبعثة بواسطة عمل النفس



الاختياري على الغرض المرموق \*

الثالثة : بخاصية الفكر الجاذبة الناتجة عن الفكر المنجذب الذى سنتكلم عنه فى الفصل التالى \* وهذه القوة ، أهم ظاهرات المغنطيسية الحيوانية ، متى تحصلنا عليها واكتسبناها تعمل من تلقاء ذاتها بدون دخل للمرادة فى ذلك \*

من الصعب جدا أن نعرف تعريفا واضحا ماهية « الايحاء » اذا كان لكم المام بأصول الهنوتزم « التنويم المغنطيسى » والايحاء المغنطيسى لأدركتم بسهولة معنى كلمة الايحاء أو التلقين \*

أما الذين ليس لهم هذه المعرفة فنضطر لتعريفها لهم كما يأتى :

« التلقين هو التأثير الحاصل بواسطة الحواس بأدراك أو بغير ادراك كنهه » \*

نحن على الدوام مؤثرون أو متأثرون \* وبينما تكون خاصية التأثير متعلقة بدرجة استعدادنا لتلقى وصلنا اليها لتلقى التلقين \*

فهذه الدرجة أيضا ترتبط بدرجة نمو الصفات الغير قابلة لتلقين النفس \*

نحن لا ندعى هنا تحليل المسألة العامة المشهورة باسم  
« أنثينية النفس البشرية »، التي اتخذت أسماء متعددة  
مختلفة نذكر منها : النفس الفاعلة والنفس المنفعلة ، والنفس  
المدركة والغير مدركة ، والنفس المريدة والمكرهة ، وهلم  
جرا .

وإذا أراد القارئ الوقوف على هذا الموضوع نشير عليه  
بمطالعة كتاب الهينوتزم الذى نشرته جمعية المباحث النفسية .

*Psychic Research Company*

ولكى يدرك القارئ بسهولة معنى أقوالنا الخاصة  
باستخدام التلقين كواسطة للتأثير الشخصى نعرفه أولاً أن  
للنفس البشرية وظيفتين عموميتين ندعوها الوظيفة الفاعلة  
أو المؤثرة والوظيفة المنفعلة أو المتأثرة .

فالوظيفة الفاعلة تنتج الفكر الارادى وتظهر بما ندعوه  
عادة « قوة الارادة » .

هذه هى الوظيفة التى تفعل دائماً عند الانسان الحازم  
القوى النشط فى الأوقات التى يظهر فيها ارادته كلها .

أما الوظيفة المنفعلة فهى تتفكر بالأفكار الغريزية المتواردة  
عليها بدون دخل لارادتها فيها وهى بعكس الوظيفة الفاعلة  
على خط مستقيم .

الوظيفة المنفعلة أعظم خادماً للإنسان إذ تؤدي له القسم الأعظم من عمله الفكرى وهى التى تقوم بأشق الأعمال بغير مدح أو هجاء تعمل بدون تذمر أو اجهاد ظاهرى وبدون كلال •

أما الوظيفة الفاعلة فعلى العكس لا تعمل الا بضغط الارادة وتستهلك مقداراً من القوة العجيبة أكبر بكثير مما تستهلكه شقيقتها القوة المنفعلة •

فهى التى تقوم بالعمل الذى تنشط اليه النفس وتجد فيه • يعترىها الكلال بعد عمل مجهد وحينئذ تحتاج الى راحة • وان القارىء ليدرك هذا الاعياء قليلاً أو كثيراً عند ما يستخدم قوته الفاعلة ولا يشعر بأقل تعب متى استخدم القوة المنفعلة — اللينة — المطيعة — الوديدة •

— وأظن أنه بعد هذا التفسير الوجيز أدرك صفتى هاتين الوظيفتين •

يوجد أشخاص تفضل أفكارهم اختيار الوظيفة المنفعلة فهؤلاء الذين يحجمون عن اجهاد الفكر لا يستخدمون سوى أفكار الغير التى يجدونها مهيأة لهم فهم بالحقيقة الحملان البشرية يقبلون ويؤمنون بكل ما ترغب ذكره لهم بصفة قاطعة وبهيئة جدية •

( المغنطيسية الحيوية )

ومن الواضح انهم يكونون تحت رحمة الأشخاص الأكثر  
اجهادا والأظهر عملا اذ يكفى لهؤلاء أن يقولوا لهم عند  
أمر « نعم » فيجارونهم على أفكارهم لو كان يسهل عليهم ذلك  
أكثر من قولهم « لا » .

كذلك توجد أشخاص لا يسهل تلقينهم الا اذا تركوا  
لوظيفتهم الفاعلة وقتا من الراحة .

ولكى تلم تماما بدرجة الوظيفتين المذكورتين حتى يتسنى  
لك استخدام النصائح الدونة بهذا الكتاب نرجو أن تتمثل  
بالفكر شخصين توأمين اشتركا فى عمل تجارى .

انهما يتشابهان كنقطتى ماء ولكنهما يختلفان فى الصفات  
ولكل منهما كل الصفات اللازمة لتأدية المهمة التى تحمل  
مسئوليتها . كما أن لكل منهما نصيبا مساويا للآخر فى المكسب  
والخسارة .

فالأخ المنفعل يراقب وصول البضاعة ويؤشر على الطلبات  
ويلاحظ ربط وشحن البضاعة — بينما أخوه الفاعل يتمم  
صفقة البيع ويدير حركة العمل والمال ويعلن عن المحل  
وبالاجمال يمثل فى شخصه السلطة التنفيذية التى هى فى  
الواقع روح العمل .

أما فيما يختص بمشترى البضاعة فالأخوان يعملان  
معا .

الأخ المنفعل طيب القلب ومسالـم وأشبهه بالآلة على نوع ما •

وهو بطيء الفهم — موسوس محدود الإدراك ولكنه كثير الوثوق يعتقد بما تريد أن تذكره له الا اذا كان ذلك مخالفا لفكرة سابقة رسخت فى ذهنه رسوخا متينا ، ولكى تجعله يقبل بفكرة جديدة ينبغى عليك أن تسقيها له على جرعات صغيرة متتابعة •

واذا كان أخوه حاضرا يشاطره آراءه وأفكاره ، واذا كان غائبا يشاطر آراء وأفكار الآخرين •

انه دائما محمول على منحك ما تطلبه منه بشرط أن يكون الطلب بحزم وبثقة الحصول عليه • لأنه يخشى أن يهينك اذا رفض • فيعـدك باجابة الطلب حتى يتخلص من الحاحك ويتحاشى اهانتك برفضه •

كل ذلك تحصل عليه فى غياب أخيه — ولا يلزمك ألا أن تكون ذا مظهر جدى وهيئة صادقة — وواثقا من نوالك المرغوب كما لو كان كل شيء تم منذ زمن •

أما الأخ الفاعل فهو كالمثل العامى من عجينة أخرى — من نوع الأشخاص الصليبين كالحجر — المرتابين بكل شيء النشيطين المجددين فى العمل •

يرى من اللازم أن لا يتوانى طرفة عين عن أخيه المنفعل لكى لا تتلف مصالحهما المشتركة اذ لو تركه لحظة واحدة بدون مراقبة لأفسد شيئا ولذلك تجد الأخ الفاعل لا يستحسن أن تقابل أخاه المنفعل مخافة أن تتخذ من ضعفه فرصة للاضرار بكليهما • هذا اذا كان لا يعهد فيك حسن النية •

ولذلك أيضا تراه ينظر اليك فاحصا ليستطلع الغرض من زيارتك قبل أن يدعك فى اتصال مع أخيه • واذا سمح لك بتلك المقابلة يلاحظ عليك كل حركاتك وسكناتك ويسترعى السمع ليقف على ما خفى من غرضك وليرصد أفعالك •

وما عليك الا أن تجد الوقت المناسب وتخلق الفرصة السانحة لتظفر بمرادك •

لا يخفى أن النفس البشرية ليست سوى شركة ذات وظيفتين متشابهتين لما ذكرنا الا أن الشركات ليست كلها على نمط واحد •

فالشريك المنفعل لا يتغير — ومع أنه توجد بعض حالات يستطيع فيها أن يجعل له رأيا مسموعا وقولا مطاعا الا أنه فى الغالب يبقى السامع الطيع وهذه الحالة سببها الدرجة التى وصل اليها الأخ الفاعل •

وبالعكس يوجد فرق عظيم بين الشركاء الفاعلين للأفراد  
المتباينين •

فمنهم من هم مثال الفطنة والنشاط • والحذق والكياسة  
— ومنهم من يتصف بهذه الأوصاف بدرجة أقل من تلك وتجدهم  
متسامحين ومتساهلين كالشركاء المنفعليين •

ومنهم الوسنان ومنهم المتيقظ الحذر وهكذا من مختلف  
الدرجات وتفاوت الصفات بين لين وشدة — وضعف وقوة  
وخمول ونشاط • وبلاذة وذكاء •

فيتوقف النجاح على معرفة موطن الضعف في الشريك  
الفاعل • والثبات في الطلب — والمهارة في اكتساب ثقة  
ذلك الشريك بالطريقة التي نجدها المثلى لذلك • ولا تنكص  
إذا فشلت في بادئ الأمر — ولا تقنط من الوصول إلى غرضك  
بل ثابر على العمل فمن لم يخاطر بشيء لا ينال شيئاً كما أن القلب  
الخائف الوجل لا يربح حب المرأة الجميلة •

وإذا صدقنا المثل القائل أن ما فاز باللذة إلا الجسور •  
لوجب علينا أن نعلم أن من الناس من يستسلم بسهولة والبعض  
بصعوبة فيجب إذن المثابرة والثبات لنيل المراد •

لا تكتفى بكامة « كلا » جواباً على سؤالك • بل تمشي  
في الأفعال كما تتمشي مع امرأة جميلة تتحجب إليها فتتدخل

عليك وبلا شك انها كلما تجنبت ورفضت مبادلتها غرامك كلما زدت هياما بها ولم تأبه برفضها مرة وثانية وثالثة •

هكذا أيضا فى الأعمال لا تترك ميدان الجهاد معييا اذا لم تنل مبتغاك من المرة الأولى • انما الحظ كالمرأة له ما لها من الصفات الجذابة •

التلقيينات كلما تكررت زادت قوتها • يمكن للانسان أن يرفض من الدفعة الأولى مسألة عرضت عليه • ولكنه اذا سمعها مرات متوالية وتكررت على أذنيه يؤدي به الأمر الى الاعتقاد بها — وليس هذا بالغريب لأنك أنت نفسك تعتقد صحتها فلماذا لا يكون الآخر معتقدا بها مثلك • والتلقين كالبذار الذى تتركه فى أرض خصبة — فعند عودتك الى تعهده تجده أثمر الثمر المطلوب •

كذلك باجتذابك الشريك الفاعل الى الاهتمام بقولك تجعل للشريك المنفعل ( المتأثر ) فرصة للاقتراب منك والانصات اليك ( اذ من طبعه الفضول ) فيتأمل فى حديثك ويسعى فى المرة الثانية لمقابلتك والتحدث معك بالرغم عن احتياطات أخيه الفاعل •

« الحب متفنن بارع » ولا ريب فى ذلك اذ أنه فى حالتنا هذه يجعل الأخ الساذج المنفعل أهلا للتحايل على التخلص



من رقابة الأخ الفاعل وللوقت يمكنك أن توجه قوة التلقين إليه بكيفية تجعلك أن تحصل على أكبر النتائج الممكنة وأن تحترز من تلقينات الآخرين إليك •

ولحصول التأثير المطلوب على أى فرد تكون لك به صلة أو علاقة — لا تجد أمامك قوة التلقين الذى تخضع بها رقابة الشريك الفاعل فقط بل تجد أيضا مساعدين قويين وهما تموجات الفكر الصادرة مباشرة من النفس وقوة الجذب الفكرى •

ويمكن لهذه القوى أن تنمو بكثرة بواسطة التمرينات التى سنذكرها لك فى هذا الكتاب وسنعلمك أيضا الطرق التى بها تتمكن من اكتساب الصفات المؤهلة لك لتؤثر على الفاعل الذى لا يحكم الا بحسب صفات المرء الظاهرة •

بيد أنه يوجد أمر يجب عليك نواله مهما كانت الظروف • ذلك هو الوثوق والاعتقاد من أن فيك الاستعداد التام لامتلاك ناصية هذا الموضوع •

وهذه ظاهرة مشابهة لما يأتى :

شاب يريد أن يتعلم السباحة وهو لا يعتقد أن كل الشبان ليسوا كفؤا لتعليم هذا الفن وليس فى استطاعتهم تعلمه •

ومنذ الوقت الذى يعتقد فى نفسه أنه يستطيع السباحة  
لابد وأن يسبح والعكس بالعكس اذا خطر بباله انه لا يستطيع  
ذلك فمن العبث محاولته السباحة لئلا يغرق •

وهكذا بالتمرين ينبغ فى العوم • انما الشئ المهم هو  
أعتقاده استطاعته ذلك الأمر •

توجد كامنة فيك قوة التأثير على غيرك ولكن ينقصك  
العلم بها وإيقاظها من رقادها •

واذا كان يصعب عليك ذلك فى بادىء الأمر فلا يعترينك  
الوهن • بل ثق بالنجاح وثابر على العمل فتكون أعظم من أولئك  
الذين ينجحون بطريق الصدفة أما أنت فتعلم السبب وما عليك  
إلا البدء لتجنى من المكروم عنبا ومن خلايا النحل شهذا •

## الفصل الخامس

### بعض قواعد السلوك

كيف تؤثر على الشريك الفاعل — محادثة — فن الاصغاء — كارليل وزائره — كيف تتعرف بآخر — ظاهر الانسان — العطور والنظافة والهندام — التحفظ والطبع والاقدام — احترام النفس واحترام الغير — الصراحة والجد — التسليم والعين والفبرة — قاعدة مفيدة — اصلاح معايب الهندام •



فى الفصل السابق شُبِّهنا، وظَلِّفَتِى النفس بأخين اشتركا فى عمل تجارى • ولسهولة تفسير الموضوع الآتى نستمر على ذلك التشبيه لأنه أحسن مظهر للعلامات الموجودة بين وظائف النفس •

فهذا الشريك الفاعل يجب معاملته بكل رعاية واکرام ومحاولة استبقائه فى مزاج حسن وخلق طيب •

فكيفية التخاطب والتعارف والصوت والعين وغيرها كل هذه أشياء تؤثر عليه على نوع ما \*

نعم ان لكل شريك فاعل خاصيات ذاتية وأذواقا شخصية الا أن ذلك لا يمنع من وجود صفات عامة لكل أولئك الشركاء .  
أما فيما يتعلق بموضوع المحادثة فينبغى عليك حتما معرفة ما يهتم الشريك الفاعل به ويلفت نظره \*

فاذا وافقت هواه ، تستطيع أن تحوله عن واجبات رقابة أخيه المنفعل ، ولهذا الغرض يلزمك استدراجه فى الحديث لتعلم ، فتقف منه على مايستهويه ويستميله ولكن آياك والتمادى فى كثرة التملق \*

ينبغى أن تعود نفسك على الاصغاء لأن هذا الفن من أهم الصفات الأدبية \*

كثيرون هم الذين يصلون الى أغراضهم بصفة واحدة هي معرفة كيف يصنعون ويستفيدون \*

ألم يأتك نبأ تلك الفكاهة الشائعة عن كارليل فقد روى أن شخصا من مستطلعي الأخلاق البشرية على وجه العموم زار يوما كارليل المؤلف الشهير وأخذ يطارحه القول الى أن استدرجه فى الحديث عن مسألة مهمة فأخذ المؤلف يتكلم

عنها نحو الثلاث ساعات والزائر مصنع له ولم ينبس بكلمة •  
وعندما همّ هذا بالانصراف حياه كارليل أعظم تحية ودعاه  
لزيارته مرة أخرى لأنه سرّ كثيرا بمجلسه !

لقد قُبضت الآن على عقدة المسألة فأصنع الى حديث الشريك  
الفاعل كأنه طلى مفيد — ولكن اياك وأن تجعله يستهويك لئلا  
تتقلب الآية وتصبح أنت المتأثر بدلا من أن تكون المؤثر •

ليكن اصغاك بانتباه وحذر حتى اذا وثقت من ركون  
محادثك اليك اغتتمت الفرصة وأثرت على شريكه المنفعل فقفوز  
بالمرام •

أما فيما يختص بهندامك ومظهرك الخارجى فأشير عليك  
بأن تتجنب أطراف الأشياء فلا تكون كثير التأنق فى الملبس  
ولا عديم الاعتناء به بل كن وسطا بين الأمور فيجب أن  
يكون مظهرك بسيطا مع الترتيب والنظافة • فلا تتنعل حذاء  
مرقعا باليا ولا تلبس قبعة أو طربوشا رثا لأن ذلك يستلفت  
النظر أكثر من الملابس • ولا بأس أن تكون ملابسك قديمة  
ولكن نظيفة • فان أول ما يلفت النظر — الحذاء والطربوش —  
وعليهما يتوقف حكم الشخص الذى تقصده •

ولتكن ملابسك البيضاء نظيفة جدا ولا تستعمل الروائح  
العطرية النافذة مهما كان نوعها •

كذلك اذا تقدمت لمقابلة انسان فلتكن هيئتك بشوشة وخلقك هادئا • وممتلكا زمام نفسك لا تحتد ولا تعبس ولا تظهر الاشمئزاز وابتعد عنك الوجل والاضطراب وليكن صوتك هادئا حتى لو احتدم مخاطبك فانك لا تلبث أن تراه خجل من حديثه وخفف من غلوائه متى كان جوابك له يسكون وبتؤدة •

ليكن عليك طابع الوقار فبذلك تحترم نفسك وتحترم على الآخرين أن يحترموك ويتبع ذلك بالطبع احترام الغير في آرائهم ومعتقداتهم وعواطفهم •

فاذا لم تكن متحليا بهذه الصفة ينبغي عليك اكتسابها حتما لأنها تساعدك كثيرا في خطب مودة الأصدقاء والخلان • وكأنك بذلك تقول لمن يجابهك : كما أنا أعاملك أود أن تعاملنى •

واذا تكلمت لتكون أقوالك جدية فتستوقف نظر الناس وتضم اليك عضدا قويا ليغرس فيهم أبحاثك فضلا عن أن ذلك من العوامل المهمة في تقوية اهتزازات فكرك •

واذا سلمت فامدد يدك بحيث لا تكون قاسية ولا رخوة • سلم على كل الناس كما تسلم على أكبر غنى تبرع لك بهبة ثمينة — واصحب التسليم بنظرة حادة ثابتة •

سنشرح لك في الفصل التالى مقدرة النظر ولكننا هنا

نذكر لك العلاقة المتينة بينه وبين التسليم باليد فالاثنتان  
بتمشيان مع بعض ويتممان بعضهما البعض •

لا تيأس أيها القارئ إذا لم تكن حائزاً على الصفات السابق  
ذكرها • بل ضع نصب عينيك هذه الحقيقة — جميع المواهب  
الطبيعية يمكن اكتسابها إذا اعتنيت ومددت يدك لأخذها •

سنفيض لك الشرح فى فصل آخر عن كيفية تكوين  
الخلق •

يوجد عضد آخر له قدرة هائلة تجده فى العين إذا كان  
المراد التأثير على الآخرين واعانة شريكنا الفاعل فى عمله •

من ذا الذى يجهل تلك القدرة ؟ — ومع ذلك قليلون هم  
الذين يستخدمونها ويعرفون سر استعمالها •

يمكن كتابة المجلدات الضخمة عن هذا الاستخدام كسلاح  
للهجوم أو للدفاع — وكواسطة للتأثير على الانسان  
والحيوان • فالعين تبقى على الدوام الكنز الذى تؤخذ منه  
المواد التى يحتاج اليها الباحث فى بحثه ودرسه •

وسنخصص الفصل التالى لاثبات مفعول العين فى التأثير  
— ثم نبين كيف ينمو النظر المغنطيسى وكيف نتحاشى تأثير  
نظر الآخرين •

## الفصل السادس

### مقدرة العين

أعظم واسطة للانسان ليؤثر بها على الغير — أسباب  
ونائج — الاهتزازات الفكرية التى تنتقل بواسطة العين —  
تأثير النظر على الحيوانات الأليفة والمفترسة — الاستهواء  
والجذب المغنطيسى — البصر المغنط — النظر والانتباه —  
الوصول الى الغرض — التدرع ضد تأثير نظر الغير — كيف  
نستهوى الآخرين •



العين احدى الوسائل العظيمة للتأثير الشخصى فهى تستأثر  
بانتباه المخاطب وتجعله على أتم استعداد لقبول ايحاءك •  
وفضلا عن ذلك فللعين ذاتها خاصية قوة غرس ارادتك  
فى نفس الغير بشرط أن تباشر هذه القوة بطريقة معقولة



— انها تجتذب وتأسر وتسحر الشريك الفاعل وتمهد لك الطريق  
الموصل لمخاطبة الشريك المنفعل •

هى السلاح المخيف للذى يلم بعلم قانون المملكة  
الفكرية •

انها تقتلع مباشرة اهتزازات نفس هذا الأخير لتغرسها  
فى نفس مخاطبه •

انك ولا ريب سمعت بتأثير العين البشرية على الحيوانات  
المفترسة وغيرها • كذلك الانسان المتمدين يؤثر على أخيه  
المتوحش الهمجى •

كثيرون لابد وأنهم تقابلوا بأولئك الأشخاص الذين  
يستطيعون قراءة ما فى نفس الغير بقوة التفرس النظرى •

سنوضح فى الفصل التالى بعض تمارين لتساعد القارئ  
على الحصول على ما ندعوه بالنظر المغنطيسى الذى هو العضد  
الثمين لمن يشتغل بالمغنطيسية الحيوانية •

فتوجيه نظرك توجيهها مناسبا — أثناء المخاطبة يجعلك أهلا  
للتأثير على مخاطبك تأثيرا أشبه بالسحر أو بالاجتذاب  
المغنطيسى وسبب ذلك قوة الاهتزازات الفكرية المنبعثة  
بواسطة النظر المغنط الصادر من العين •

وبالطبع ان لكل حالة تحدث فى ظروف مخصوصة أيضا طرقا

خاصة بها ولذلك يصعب تلقين قواعد عامة تنطبق على جميع ظروف الحياة •

فينبغي اذا أن تتعود على تطبيق القواعد العامة على التعقيدات الغير منتظرة التي تعترضك فى كل حالة •  
غير أنه من المهم جدا أن تبدأ حديثك بالنظر الى وجه مخاطبك نظرا مغنطيسيا نافذا • وليس من الضرورى التحديق به بل تكتفى بأن يكون نظرك ثابتا غير مضطرب وتظهر فيه قوة الارادة وحصر الفكر •

ويمكنك فى أثناء المحادثة أن توجه نظرك الى جهة أخرى ولكن يجب أن تكون كل جملة تقصد بها التأثير على مخاطبك مصحوبة بالنظر المغنطيسى كأنك تريد تفهيمه : « هكذا أريد ويجب أن أناك » •

فلا تنس هذه القاعدة ولا تحد عنها •  
واذا كنت ترغب شيئا فاطلبه بوضوح وبغزة نفس شاخصا ببصرك الى الشخص الذى تسأله ومعتقدا فى باطنك أنك نائل سؤالك •

اجتهد أن تجعله لا يحول نظره عنك أو يلتفت الى جهة أخرى أثناء هذا الطلب بل يجب حتما أن تسترعى انتباهه اليك فينتأثر الشريك الفاعل ويدع أخاه المنفعل يقترب منك ويصغى لحديثك وبالطبع يميل الى قبوله والعمل به •

واذا رأيته يتجنب نظرك • فيمكنك أن تستلفته بالطريقة الآتية :

تحول أنت أيضا نظرك الى جهة أخرى بشرط أن ترمقه بطرف عينك فبالطبع يلتفت هو الى الجهة التى تحولت اليها — ففى هذه اللحظة ترمقه بعين حادة وينظر سريع وبِعزم قوى — لأن هذه هى الفرصة السيكولوجية المناسبة لاستئساره وتملك قياده •

أما اذا كانت هذه التجربة لم تأت بالغرض المقصود من الانتباه اليك والالتفات لقولك فأشير عليك أن تقدم له نموذجاً مما له علاقة بالغرض الذى جئت له من أجله •

ستتحقق انه ينظر اليك بعد أن يفحص ما أطلعته عليه فيجب فى هذه الحالة أن تجعل نظرك يتقابل مع نظره وأن تكون ثابتاً وموحياً اليه بكامل ارادتك •

فاذا استطعت أن تحصر التفاتته اليك وأفلحت فى التطلع اليه أثناء محادثتك معه — فانك ولا بد نائل منه مرغوبك — اللهم الا اذا كان هو الآخر خبيراً بهذا الموضوع فيصعب عليك التأثير عليه •

ولربما تدرك فى أثناء حديثك معه أنه يتحاشى النظر اليك أو يريد وضع حد لمحادثتك فراراً من التأثير الذى يحدث له فلا

تدعه يفعل ذلك لأن هذا هو الوقت السيكولوجى المناسب  
لحصول تأثيرك وجنى ثمر تعبك •

وكما أنه من الصعب التأمل أو التروى أثناء التأثير  
النظرى المغنطيسى — فانى أنصحك بالاحتراس من هذه القوة  
التي يستعملها غيرك لاستهوائك — كما ترغب أنت فى استهواء  
غيرك بها • ولذلك يجب أن تكون دائما على حذر مفكرا فى  
نفسك أنك أقوى منه وستتغلب عليه — فلا تكن الشخص  
المنفعل أو المتأثر • وإذا لاحظت أن مخاطبك يحاول الإيحاء  
إليك بقوة نظره فاجتهد أنت بالعكس بتحويل نظرك الى  
جهة أخرى بطريقة لا يشعر به وكأنك مصغ اليه — وبذلك  
تستطيع التروى الأمر وتبقى فى حالة الحياد لا مؤثرا  
ولا متأثرا • عرض عليك أمرا فتأمل فيه فان لم يوافق  
هواك فرفضه بلباس ولكن بأدب واحتشام •

اجعل دائما شريك الفاعل رقيقا على الشريك المنفعل  
واعلم أنه فى أثناء محادثة ما ، يكون المتكلم هو المؤثر والسامع  
هو المتأثر أو المنفعل • وكلما كان هذا منتبها وفكره منحصرا فى  
الاصغاء كلما كان أكثر أنفعالا وتأثرا فتضعف قوته وتشتد  
قوة المؤثر المتكلم •

فيجب أن تلاحظ ذاتك عندما تكون فى الحالة السلبية

ومخاطبك فى الحالة الايجابية ولا تدع الايحاء ينطبع فى  
فكرك •

وينبغى أن تكون نبرة صوتك عند الكلام ذات صفة الوثوق  
من الوصول الى مطلوبك والاعتقاد بنوال مرغوبك •

واذا أردت أن تكون لك صورة فكرية من هذه الألفاظ  
« الجدى المقتنع » فانك تتمكن حينذاك من أدراك معنى ما قلته  
لك من جعل الايحاء الذى تباشره بطريقة لطيفة والفصل  
الخاص « بحصر الفكر » سيرشدك الى طريق ذلك أما الفصل  
التالى فسنخصصه للبصر المغنطيسى •

## الفصل السابع

### البصر المغنطيسى

ماهية البصر المغنط — كيف يمكن اكتسابه — تدريبات على الايحاء • التمرين الأول : طريقة الحصول على بصر ثابت ونافذ — تأثيره على الانسان والحيوان —

التمرين الثانى : تقوية البصر أمام المرآة — كيف تقاوم بصر الآخرين —

التمرين الثالث : نمو العضلات والأعصاب البصرية —

التمرين الرابع : فن تقوية العضلات والأعصاب البصرية —

التمرين الخامس : تجارب على الناس وعلى الحيوانات —

التمرين السادس : استخدام القوة المسموح بها •

—•••••—

ان البصر المسمى عادة بالبصر المغنط والمغنطيسى هو مظهر رغائب النفس بواسطة العين التى تكون أعصابها وعضلاتها نمت بكيفية تمكّتك من ارسال نظرات ثابتة حادة ونافذة •

ان كيفية توليد المجهود الفكرى سنشرحه لك فى الفصول  
الآتية أما التمارين التالية فهى مهمة جدا ويجب دراستها بكل  
اعتناء ودقة اذ بواسطتها تتمكن بقليل من الزمن من تقوية  
بصرك لدرجة تؤثر بها على غيرك • وستشعر بالتدريج بلذة  
هذه الاختبارات عندما تطبقها على الأشخاص الذين يلوذون  
بك ! ويتحقق لديك أنهم لا يقوون على احتمال حدة نظراتك  
التي تصوبها اليهم ويشعرون ببعض القشعريرة اذا حدجتهم  
ببصرك بضع دقائق •

ومتى حصلت على هذه النتيجة واكتسبت البصر المغنط  
لن ترغب فى استبداله ولا بمال العالم •

لا تكتفى بمطالعة هذه التمارين بل ينبغى ان تباشرها على  
الدوام وتجربها مع أصحابك ومعارفك لتقف بنفسك على  
مفعول القوة الباصرة المغنطيسية •

## التمرين

أولا — خذ ورقة مربعة بيضاء مسطحها ١٥ سنتيمترا مربعا وارسم فى وسطها دائرة سوداء بحجم النصف قرش ويكون فراغ الدائرة كلها أسود • ثم ثبت الورقة فى الحائط بازاء نظرك وأنت جالس على كرسى أمامها • وحدق فى الدائرة السوداء تحديقا ثابتا « بدون أن ترمش » مدة دقيقة • ثم أرح نظرك برهة وعاود التحديق مرة ثانية • ثم الثالثة وكرر هذا العمل خمس مرات •

دع كرسيك فى موضعه وانقل الورقة على بعد نصف متر من الجهة اليمنى من الموضع الذى كانت فيه •

اجلس على الكرسى كما كان وانظر الى الحائط أمامك برهة ثم حول نظرك ( بدون أن تحرك رأسك ) الى الجهة اليمنى وحدق فى الدائرة السوداء نحو دقيقة •

كرر هذا العمل أربع مرات • ثم نعه بنقل الورقة الى الجهة اليسرى بدلا من اليمنى •

كرر هذا التمرين ثلاثة أيام مع اطالة الوقت من دقيقة الى دقيقة ونصف فدقيقتين • وبعد الثلاثة أيام أطل مدة



التحديق الى ثلاث دقائق وهكذا كل ثلاثة أيام تضيف دقيقة حتى تتمكن من استبقاء عينيك محدقة نحو ربع ساعة بدون أن ترمش أو أن تغرورق بالدموع ومتى وصلت الى هذه الدرجة فتأكد أن نظرك حاز القوة المغنطيسية المطلوبة وبها تستطيع التأثير على مخاطبك حتى أن الحيوانات تضطرب من نظراتك وتفرزع منها •

ولا تضجر أو تمل من هذا التمرين بالنظر الى فوائده العديدة •

ثانيا — تستطيع استكمال التمرين السابق بالتمرين الآتى فيه تتمكن من مقاومة نظر الغير • ذلك بأن تقف أمام المرأة وتحقق فى نظرك المنعكس عليها • وتكرر هذا العمل مرارا عديدة متدرجا من دقيقة الى اثنتين حتى تصل الى ربع ساعة وبذلك تعود نفسك على مناوأة نفوذ نظر غيرك وعلى تقوية نظرك أنت أيضا •

ثالثا — قف أمام الحائط وعلى بعد متر واحد منه وعلق الورقة المربعة عليه بحيث تكون الدائرة السوداء عالية عن مرعى نظرك • ثم ثبت نظرك فى الدائرة المذكورة •

وحرك رأسك راسما بها شبه قوس بدون أن تحول النظر عن الدائرة السوداء •

ولما كان هذا التمرين يستلزم تحريك العينين فى محاجرهما فهو بالطبع يتطلب اجهادا عظيما فى العضلات والأعصاب •

نوع التمرين المذكور بتحريك رأسك فى جهات مختلفة وليكن عملك بتؤدة لكى لا تتعب العينين •

رابعا — الصق ظهرك بنائط الغرفة • وانظر الى الحائط المقابل • وصوب النظر الى موضع فيه منتقلا الى آخر من فوق الى تحت ومن اليمين الى اليسار — بدون أن تتحرك • وعندما تشعر بتعب عينيك استرح • ثم كرر العمل مرة أخرى •

والغرض من هذا التمرين تقوية العضلات والأعصاب البصرية •

خامسا — عندما تكون تحصلت على نظر قوى ولكى تكون واثقا من ذلك • اطلب من صديق لك أن يجلس على كرسي أمامك ثم حدجه بنظرك واطلب منه أن ينظر هو الآخر اليك بقدر امكانه ولسوف ترى أنه يتعب ويقول لك كفى • فيكون فى هذه الآونة قريبا من حالة التنويم المغنطيسى •

تستطيع أيضا أن تجرب قوة نظرك فى أى حيوان وستتحقق من أنه يخشاك ويفر من أمامك فزعا •

وأشير عليك بأن لا تخبر أحداً باشتغالك بالمغناطيسية  
الحيوانية لأسباب منها أن الناس إذا علموا بذلك يتحاشون  
تأثيرك • وهذا بالطبع يقلل من قوتك المغنطة •

حافظ على شرك واظهر قوتك بالعمل وليس بالتبجح  
والثرثرة — خذ الوقت الكافى لحفظ هذه التمارين ولا تقرأها  
قراءة سطحية أو بعجلة • بل بتأنٍ وبالتدريج الطبعى •

لا تجعل عينيك أن ترمشا بكثرة • ولا تطبق جفنيك •  
وقوة الارادة والتأمل يساعدانك على نبذ هذه العادات •

وإذا شعرت بتعب عينيك من تلك التمارين فبللها بالماء  
البارد فتشعر حالا بالراحة • ومتى واظبت على تلك الاختبارات  
بضعة أيام لن تعود تشعر بكلل مطلقا •

## المفصل الثامن

### قوة الإرادة

الفرق بين قوة الفكر الجاذبة والقوة المريدة — الظاهرات  
المختلفة لاهتزازات الفكر — آنية الانسان والشعور بشخصيته  
— النفس البشرية ، الإرادة وسر نموها — التأثير الفكرى  
الايجابى والسلبى — انقذاف التمرجات الفكرية •



لقد أوضحنا فى الفصول السابقة كيف يمكن للقارىء أن  
يؤثر أثناء محادثة بصوت عال بواسطة الاستهواء أو الأليحاء •  
والانسان الذى يفعل هذا التأثير تساعده قوتان أخريان  
فاحداهما معروفة باسم القوة الجاذبة للفكر وسنشرحها فى  
فصل تال • والثانية هى تأثير ارادة نفس شخص على نفس  
آخر •

وهاتان الظاهرتان لقدرة النفس البشرية متباينتان فيما بينهما •

فالقوة الجاذبة للفكر متى باشرت العمل • تبدي تأثيرها على الغير بدون ضرورة لاجهاد النفس — فيكفى أن توجد فكرة قوية فى شىء معين لتحريض قوة قادرة على التأثير على الغير أما اذا كانت القوة المريدة هى التى تظهر قوة النفس فانها تحصل بالكيفية الآتية : تتقذف الاهتزازات الفكرية وتندفع باطراد قوة ارادة الشخص المتحمسة التى تدفعها الى اتجاه معين : ومتى بطل عمل القوة المحركة بطلت أيضا الاهتزازات • فمجهود الارادة الدافع لاهتزازات الفكر وموجهة الى شىء خاص هو ما اصطلحنا على تسميته بالقوة المريدة •

وهذه القوة هى احدى القوات الطبيعية الأكبر مقدرة والأقل مفهومية • فجميع الناس يستخدمونها وقليل منهم يدرك حقيقة كونها • وبعضهم لا يجهلون مفعولها ونتائجها ولكنهم لا يعطون مصدرها ولا نموها •

ولو أراد القارئ تكريس الوقت والمجهود اللازمين لها لأمكن انماؤها لدرجة عظيمة لا تقدر قيمتها وسنبين التمارين الخاصة بذلك فى فصل « الحصر الفكرى » •

ولاستخدام القوة المريدة بكيفية ملائمة يلزم معرفة حقيقة

الارادة التى ينبغى لاكتسابها معرفة ما هو الانسان بكامل  
معنى الكلمة •

كثيرون منا لا ينظرون الى الذات الانسانية الا كجسم  
طبيعى بالجواهر — هذا هو مذهب الماديين •

وآخرون يعتقدون الآنية ( *moi* ) نعت للفكر ومركزه فى  
المخ ويسيطر على الجسم •

لهذا رأى نصيب من الصحة ولكنه ليس صحيحا من  
كل الوجوه • وقوم آخرون يعتقدون أنه يوجد فى داخلهم •  
آنية عليا • وعدد قليل من هذا الفريق أدرك معنى هذه الآنية  
العليا ويطبق حياته على قوانينها •

فحقيقة الذات البشرية فى منزلة أرقى من النفس كما أن  
النفس أسمى من الجسم • والجسم والنفس هما فى درجة  
أقل منه •

ما الانسان الا آلة له — ويستخدمها متى وجد ضرورة  
لذلك •

ان الآنية الحقيقية هى التى نشعر بها عندما نفكر ونشعر  
بوجودنا فى حالة فحص نفوسنا •  
كل واحد منا شعر فى وقت ما بحقيقته ووجوده وذاتيته  
ولكنه أهمل ادراك أهمية ذلك •

ضع هذا الكتاب جانبا برهة • وارخ عضلات جسمك  
وكن فى حالة ارتخاء تام • ونفسك قابلة للانفعال ثم فكر  
بهدوء وطمأنينة بمعنى آتيتك • متمثلا أنها أسمى من نفسك ومن  
جسمك • فانك ان كنت حينئذ فى الحالة الملائمة لذلك تشعر  
بحقيقة تلك الآنية فى داخلك ويتجلى لك مظهرها فى ذاتك  
حتى ان النفس والجسم قد يزولان والمنعوت « بالآنية »  
يبقى خالدا •

ان « الآنية » قادرة — ولا يفوق قدرتها شئ فى ذلك  
الوقت الذى تتعلم النفس فيه أن تخضع لارادتها — فيتجدد  
الانسان ويبلغ درجة من القوة لم يكن يشعر بها من قبل •

ان الغرض الذى من أجله كتبنا هذا الكتاب لم يدع لنا  
مجالا للتبسط فى شرح هذه النظرية وفوائدها التى تحتاج  
الى مجلدات ضخمة • ولذلك لم يسعنا هنا سوى الفات نظر  
القارئ الى تلك الحقيقة الناصعة • وهو حر فى الأخذ بالنظرية  
التي توافق هواه سواء قبل بكل ما جاء فيها أو ببعض منها  
غير أننا نؤكد له أن الحقيقة الكبرى هى أن التفكير دليل  
على وجود الانسان ومظهر لآنيته — ومتى تعرفت نفسك  
بسرهما الحقيقي أدركت سر الحياة •

لقد غرست فى نفسك بذار التفكير ولا بد أنه سينبت

وينمو ويصير شجرة عجيبة تفوح من أزهارها أزكى الروائح  
العطرية — وعندما تمتد أوراقها وتتكامل أزهارها — عندئذ  
تعلم حقيقة نفسك وكأنها تقول :

« لقد وجدت يا رب العالمين قبل تكوين الأزمان — وشاهدت  
رسأشاهد توالى الأحقاب والدهور — النور يتلوه الظلام  
والليل يعقبه النهار • ولا راحة لى ولا هواة الى أن تتلاشى  
الأكوان ذلك لأنى أنا نفس وعلة وجود الانسان » •

ليست الارادة الا مظهرها لفكر الفرد وتوجد علاقة بين  
هذين الوصفين مماثلة للعلاقة الموجودة بين النفس والجسد •  
واننا بقولنا « نمو الارادة » نعنى نمو النفس فى سبيل  
معرفة وجود الارادة وقوة سلطان هذه عليها •

الارادة بذاتها قوية ولا تحتاج للنمو • وهذا القول مع  
تمام صحته يخالف القول المألوف •

ينتشر تيار الارادة فى مجموع المسالك النفسية غير  
أنه يلزم أثبات اتصال تلك المسالك بالقاطرة ليتسنى لك تسيير  
قطار النفس •

يمكن للفكر البشرى أن يختار طريقين :

الأول — الذى دعونه « التأثير الفكرى المنفعل » هو



مجهود غريزى أو شبه غريزى يحدث من تلقاء ذاته بغير احتياج لأى قوة ارادية •

الثانى — ندعوه « التأثير الفكرى الفاعل » يحدث بواسطة قوة تنبعث من النفس الى الارادة • ولا نقولى هنا شرح السبب لأن غرضنا من وضع هذا الكتاب أن نعلم القارىء « كيف » وليس « لماذا » تحدث هذه الأشياء •

كلما توغل الانسان بأفكاره فى طريق « الفعل » كلما تقوّت تلك الأفكار والعكس بالعكس •

فالانسان الذى يعرف شريعة المملكة الفكرية يمتاز كثيرا عن الآخر الذى يتبع طريق الفكر المنفعل •

جميع الأفكار من أى نوع كانت تصدر عن النفس وتؤثر اهتزازاتها على الغير تأثيراً يتبع القوة الدافعة والمحركة لها ان كثيراً أو قليلاً •

نعم فالأفكار الانفعالية أقل قدرة من الأفكار الفعلية غير أنها اذا توالى ازدادت قوتها •

ولكى يدرك الانسان هذه النظرية يلزمه اجهاد الارادة فى كل مرة يريد التأثير على غيره مباشرة بواسطة الاهتزازات الفكرية وكلما كان المجهود شديداً كلما كان التأثير قويا •

## الفصل التاسع

### قوة الإرادة

الإرادة دعامة النجاح — القوة الاهتزازية — انتقال الأفكار وقراءتها — القوة الخفية — تعليمات عمومية — لا تستخدم القوة للاضرار بالغير — تجربة الشيطان — تمارين : لافات نظر انسان والتأثير عليه فى محل عمومى — والتأثير عليه بدون أن تنتظر اليه — الإيحاء اليه بكلمة نساها — نتيجة طالب ألمانى — التأثير من النافذة على الأشخاص المارين — الأغراض التى تستخدم فيها قوتك •



ان الدرجة التى يصل بها الانسان الى الاتصاف بالإرادة تختلف كثيرا بحسب الأفراد • وعلى العموم يمكن للانسان أن يحدث تأثيرا كبيرا على بنى جنسه كلما كانت إرادته قوية وعزمته ثابتة •

لقد بسط زعماء الانسانية فى ذواتهم هذه القوة لدرجة عالية \* وربما كانوا لا يفقهون حقيقة تلك القوة التى تنتشر فيهم ولا السبب الذى من أجله يؤثرون بنفوذهم على عثرائهم — بل غاية ما كانوا يعرفونه أن فيهم نوعا من القوة ليست فى غيرهم ولكن لا يدرون ماهيتها ولا القوانين التى تخضع لها \*

ونابليون بونابرت هو المثل الواضح للانسان الذى حاز أعظم درجة من القوة المريدة وكانت ارادته تؤثر على ملايين البشرية فيأتمرون بأمره \* وكانت النتائج التى بصل اليها تفوق حد التصور — ويمكننا أن نؤكد أنه كان عالما بماهية قدرته من الأقوال التى فاه بها فى مختلف الظروف وكانت أعماله مطابقة لقوانين تلك القوة ولكنه عندما أنكر تلك القوانين وأفرط فى استخدامها اضمحلت قوته وهوى من علياء مجده وكان سقوطه عظيما \*

يرى القارىء أن جميع الناس الذين ينجحون كانوا يدركون حقيقة آنيتهم ويثقون بذواتهم ويتفاعلون خيرا بما كانوا فيه يشرعون \*

يחסون كنابليون « بحسن نجمهم » وهذا هى معنى الادراك الغريزى بالآنية \* فكانوا يتعطشون للسلطة والمجد ( المغنطيسية الحيوية )

والثروة التى كان يدب دبيها فيهم ويدفعهم بالغيرة الى  
الوثوق بمعونة « الآتية » \*

يوجد كثيرون يعرفون هذه الحقيقة ولكنهم للأسف  
لا يستخدمونها فى معترك الحياة فيكتفون بالقليل ولا يأبهون  
بما تدعوه غالبية الناس بالنجاح أو بالسيادة على الآخرين \*

كثيرون يحوزون تلك القوات الخفية ولكنهم يزدرون  
بالمراتب الرفيعة وبالشهرة والمجد — لأن ذلك ليس فى نظرهم  
الغرض النبيل الذى يسعون اليه وإنما يفضلون استعمال  
الموهبة التى فيهم فى شىء اسمى وأجل من ذلك فى أعينهم \*  
فكأنهم يقولون مع النبى القائل — باطل الأباطيل الكل باطل  
وقبض الريح \* وكما يقول بوك ( PUCK ) يالأولئك الفانين  
من مجانين \*

يظهر أن قانون المقاصة يساوى بين الأمور فالغنى  
والسلطة والمراتب الرفيعة لا تأتى بالسعادة \* وما أصدق  
هذه الأمثلة « لا راحة للرأس المتوجة » ولا تخلو الوردة  
من شوكها \*

بيد أن غرضى ليس ابداء عظة دينية أو اثبات نظرية  
أخلاقية فلكل فرد حق اختيار ما يوافقه وليس لأحد أن

يختار لغيره • ونحن لا نقدم للقارئ سوى نصيحة واحدة  
وهي « انك مهما فعلت أحسن العمل » •

ضع يدك على المحراث بدون أن تلتفت ورائك • اختر  
غايته وأقصدها مباشرة بدون تردد وأزل من طريقك الحوائل  
التي تعترضك •

وللوصول الى غايته يجب أن توجد فيك « رغبة »  
صادقة في النجاح ويجب أن تقابل آنيته الحقيقية • بمعنى  
أن تصادف فيك قوة الارادة وصدق العزيمة •

لقد فسرنا لك في الفصل السابق ان القوة المريدة هي  
المجهود الذي تبذله الارادة لاحداث اهتزازات الفكر ودفعها  
نحو غرض معين »

فالقوة الاهتزازية يمكن احداثها بالطريقة العادية أي  
أثناء التخاطب بصوت جهوري • ولكن من الجائز احداثها  
أيضا بطريقة مجهولة بواسطة الاهتزازات على مسافة بعيدة  
وهذه الظاهرة هي المدعوة باسم انتقال الفكر •

فالطريقة الأولى مألوفة لدينا وشواهدا متعددة •  
أما الطريقة الثانية فنادرة الحصول والذين يمارسونها  
حسنا يفعلون بعدم افشائها • بيد أن عدد الأشخاص الذين  
يمارسون « هذه القوة » في الخفاء هم أكثر بكثير مما نتوهم •

وقد توصل بعضهم الى درجة غريبة من القوة تعد فى حكم العجائب والآيات وهم لا يريدون أن يتدانوا الى نشرها على الملأ وتفسير سرها — لاعتقدهم أن زمن الافشاء والاحاطة لم يحن •

ولانماء القوة المريدة يلزم أولا معرفة ذات الانسان معرفة تامة كلما كانت القوة عظيمة فيجب الشعور بها أولا ثم التعرف بها ثانيا وبعد ذلك لا يعترى الانسان الشك فى وجودها وفى مقدرتها وهذا تشبيه بسيط يقرب اليك فهم الموضوع •

تصور أن جسدك بمثابة كساء تنزمل به الى حين بغير أن يكون جزءا منك وان ذاتك منفصلة عن جسدك ومرتفعة فوقه مع اتصالها به مؤقتا •

فاذ ذاك تدرك ان نفسك ليست بذاتك وانما هى آلة بواسطتها تظهر الذات •

وكلما قلت أو فكرت بحقيقة آتيتك كلما تولدت فىك قوة جديدة قد تكون فى أول أمرها مبهمة ولكنها تزداد وضوحا بازدياد التفكير • وهذا مثل ينطبق على ما جاء فى الآية المقدسة « من له يعطى ويزداد وأما الذى ليس له فالذى عنده يؤخذ منه » •

ان حصر الفكر كما سنوضحه فى الفصول التالية يجعل كل واحد أن يقوى ارادته • ولا يتم التأثير على الغير الا بشروط ثلاثة :

أولها — حصر الفكر فى رغبة النفس •

وثانيها — اعتقادك بحق المطالبة بتلك الرغبة •

وثالثها : الوثوق التام من نجاح مرغوبك ومسعاك •

يجب أن تكون واثقا من نفسك بحصولك على مرامك أما اذا كنت مرتابا فى ذلك فالنجاح لا يكون محققا وستعلم سبب ذلك فيما يلى من الفصول •

ولا تتوهم أنك بمجرد ما تريد شيئا تناله من غيرك فهذا لا يتأتى الا اذا كان نذك ليس له ما لك من قوة الارادة • ولكن الذى نؤكدك لك أن هذه القوة تعاونك على التأثير لدرجة ما • على كل شخص لك به علاقة • أما درجة التأثير فتتعلق بمقدار القوة المريدة الموجودة فيك والموجودة فى نذك •

ومن البديهي أن تستخدم هذه القوة مع قوة الایحاء كما أوضحناها لك فى الفصول السابقة • وانك لتستطيع حصر تلك القوة بواسطة التمارين التى سنذكرها فى فصل أنحصار قوة الارادة •

ولا يجب استخدام تلك القوات الخفية فى غرض غير نبيل أو للاضرار ببنى جنسك مهما كانت الغاية لأن ذلك يعد عملا محرما فى الشريعة الأدبية — ولأن الضرر يعود عاجلا أو آجلا على الفاعل وتوجد لذلك أسباب لا محل لذكرها هنا • فنرجو القارئ أن يتحاشى اتيان هذا الأمر •

لا ضرر من استخدام قوتك وعلمك لقضاء مصالحك المباحة وأعمالك الحيوية وأنماء حالتك الوجودية بشرط أن لا تضر الشخص المتأثر ، فى مصالحه أيضا •

يمكنك أن تؤثر على شخص ليتعاقد معك على عمل وإذا عاملته بنباله المقصد فانك لا تكون مفرطا فى قوتك وتأثيرك • ولكن اذا كان المراد من تأثيرك خداعه أو سرقة أو الحاق الأذى به فانك تكون أتييت أمرا ادّا ولا بد أن يعود الضرر عليك وتجازى على سوء صنيعك ليس فى العالم الآخر — بل فى الحياة الدنيا تحصد ما غرست •

نعم انه يوجد أناس يستخدمون قواهم فى الاضرار بالغير ولكنهم كالأبالسة مخكوم عليهم بالتعاسة والشقاء فهم ملائكة الجحيم الذين هـووا من جنة النعيم •

وأننا نذكر لك هنا بعض اختبارات لتمرين نفسك عليها • ولتعلم أولا أنك عندما تفكر بالارادة لا يقتضى أن تقطب



حاجبيك وتشنح يديك وتأتى بالاشارات المضطربة الدالة على تهيجك انما سر النجاح فى السكون والطلب بهيئة جدية بغير اضطراب فى الصوت أو عبوسة الوجه •

١ — اذا سرت فى الشارع يجب عليك أن تثبت نظرك على شخص يسير أمامك • ويجب أن تكون المسافة بينكما نحو الثلاثة أمتار على الأكثر • صوب الى الشخص المذكور نظرا حادا نافذا جهة قفاه القريية من الميخ • وفى أثناء ذلك أرد أن يلتفت الشخص اليك •

هذا الاختبار يتطلب الثمرن عليه قليلا ومتى نجحت فى ذلك وثقت من النجاح فى غيره •

ويظهر أن النساء أسرع شعورا من الرجال بهذا التأثير •

٢ — حدد بنظرك الشخص الذى يجلس أمامك فى المسجد أو الملهى أو المرقص الخ فى ذات الجهة السابق ذكرها فى التمرين السابق « مريدا » ان الشخص يلتفت اليك فسوف تلاحظ أنه يتهزى على كرسيه ولا يلبث أن يلتفت • وهذه النتيجة يسهل حصولها بسرعة لو كان الشخص أحد معارفك •

فاذا لم تتل هذه النتيجة فدلالة على أنك لم تحز قوة حصر الفكر وعلى أن ارادتك لم تكن حازمة •

٣ — اذا جلست فى الترام • فانظر بانحراف نحو شخص  
يجلس بعيدا عنك وبازائك • والتفتت بعدئذ الى جهة  
أخرى « راغبا » فى تقليدك فانك ستراه يلتفت الى جهتك  
كأنه منجذب اليك بقوة مغناطيسية •

٤ — اذا كنت تحدث انسانا • فيجوز ان هذا الشخص  
يبحث فى ذاكرته عن كلمة غائبة عن باله • فحدّق فيه  
نظرك وأوح اليه بقوة أى كلمة تختارها • ففى أغلب  
الأحيان تجده يلفظ تلك الكلمة • ويجب أن تكون متناسبة  
مع الحديث الذى يحصل بينكما • وألا يتحاشى الشريك  
المنفعل عن ذكرها ويوحى اليك الشريك الفاعل بكلمة  
أخرى موافقة •

ولهذه المناسبة نذكر أننا قرأنا فى أحد الكتب المترجمة  
عن الألمانية • أن طالبا كان يهمل دروسه ويهتم بالرياضة  
والألعاب البدنية • وقد اكتشف صدفة قوته الفكرية  
العظيمة فاستخدمها فى امتحاناته بأن انصرف عن الدرس  
وحفظ بعض أسئلة ولما أخذ الممتحن فى امتحانه • قذف  
الشاب باهتزازات فكره بقوة موحيا الى أستاذه أن  
يسأله الأسئلة التى يعرفها وكان كذلك وكانت النتيجة  
أن الشاب جاز الامتحان بنجاح باهر •

٥ — اذا سرت فى الطريق وجاء شخص معارضا لك فوجه اليه نظرا حادا راغبا فى أن يسير على يمينك أو على يسارك وبشرط أن لا تتحول أنت عن طريقك فترى النتيجة كما أردت •

٦ — قف أمام نافذتك وانظر الى أحد المارين « مريدا » أن يلتفت اليك • فإذا كان فكرك منحصر فى ذلك واراادتك ثابتة قوية فلا بد أن تحصل على المرغوب • •

وهكذا يمكنك أن تنوع الاختبارات والتمارين على هذا المثال • وهى تساعدك على الوثوق بذاتك وعلى تقوية ارادتك وصلابة عزميتك • ولا تيأس اذا فشلت فى أول الأمر • بل ثابر على التمارين حتى تصل الى النجاح •

## الفصل العاشر

### انتقال الارادة الفكرية

وجود الانتقال الفكرى — الاهتزازات — خطر الافراط —  
الاستخدام العلمى — كيف تتال أعظم النتائج — كيف تؤثر  
على مسافة بعيدة — التمرجات الفكرية المنتقلة — كيف تدراً عنك  
تأثير الغير •



لسنا نحاول هنا أن نبرهن لك عن صحة انتقال وقراءة  
الأفكار فقد أصبح وجودها عند علماء النفس لا يحتاج الى  
دليل كوجود أشعة رنتجتن أو التلغراف بغير سلك • وفى  
الواقع أن الناس اعتقدوا بانتقال الأفكار بطريقة مبهمة  
فجاءت الاكتشافات العلمية الحديثة مثبتة لاعتقاد السواد  
الأعظم منهم •

ولهذا لم يكن القصد من كتابة هذا الفصل التدليل على

امكان انتقال الأفكار أو قراءتها بل الغرض أن نبين لك كيف  
تتفع بها •

كل فكر سواء كان اختياريا أو اضطراريا هو علة صدور  
تموجات أو اهتزازات فكرية فى الفضاء • ولهذه الاهتزازات  
تأثير على بنى جنسنا يختلف مقداره بين القلة والكثرة •

وانبعاث الأفكار يتبع فى سيره خطا مستقيما ويجذب  
اليه انتباه الموجهة نحوه • ومما يحسن ذكره أن هذه القوة  
لا تنال الا بعد الدرس والتجربة السنين الطويلة والذين نالوا  
هذه الأمنية لم يشاءوا افشاء سرها حرصا من الابتذال ودفعاً  
للأضرار التى يمكن لبعض الذين لا رادع أدبيا لهم  
فيستخدمونها فى وجه محرم •

ومع ذلك فان بعض أسرار تلك القوة ذاعت بين الملأ والذين  
أدركوا كنهها أمكنهم الاندهاش من نتائجها العجيبة •

وليس غرضنا من وضع هذا الكتاب سوى ارشاد القراء  
الى معرفة قوانين التأثير الشخصى المنحصر فى كلمتى  
« المغنطيسية الحيوانية » ولذلك سنقتصر على ذكر القواعد  
الأساسية لتلقيين الارادة ولو كانت المسافة بين المؤثر والمتأثر  
مائة كيلومتر •

وليكن فى علم القارئ أنه من الصعب الحصول على أرقى

درجة فى هذا العلم • أما معرفته الابتدائية فيسهل اكتسابها وهذه المعرفة هى التى نرغب فى شرحها •

يذكر القارئ أننا قلنا له أن كل فكر ينتج اهتزازات أشبه بالدوائر التى تنتسج على سطح الماء الحادثة من سقوط حجر فى اليم •

فهذه الأفكار ترسل تأثيراتها فى جميع الجهات ولكنك إذا ألقيت الحجر بكيفية أفقية فإن الدوائر تتكون وتنتسج فى الجهة التى يستقر فيها الحجر • كذلك الحال فى اهتزازات الأفكار العادية واهتزازات الإرادة المتقلة ولنقرب لك النظرية بالمثل الآتى : نفرض أنك أردت الاستئثار بانتباه شخص بقصد اهتمامه بك • فمن الممكن لك أن تفكر بجد فى رغبته ذلك الاهتمام ويمكنك أن تتمثله بفكرك يهتم بمسألتك • فبهذا العمل ترسل الى جميع الجهات اهتزازات قوية فكرية وبلا شك أن بعضها يصيب الشخص ويؤثر عليه بنسبة قوتك المفعالة وقوته الايجابية •

ومن الجائز أنه لا يشعر بتأثيرك • ولكن اذا كانت آلة فكرك البرقية ترسل تموجاتها بشدة الى الشخص مباشرة فانها تصيبه بوضوح أكثر وتكون صدمة الاهتزازات أقوى •

وللوصول الى نتائج مرضية من هذا القبيل يجب عمل

التمارين المذكورة فى هذا الكتاب الخاصة بحصر القوة الفكرية •  
ولنفترض مؤقتا أنك حاصل عليها فلننظر النتائج التى تنتج  
عنها •

فى عزمك محادثة شخص بعد بضعة أيام بخصوص مسألة  
تهمك وتريد مساعدته لك فيها مع أنه لا توجد بينكما أى  
علاقة •

وتعلم أن فى وسعك التأثير عليه بواسطة الطرق السابق  
ذكرها فى هذا الكتاب • ولكن الذى يهمك أن تتصل به قبل  
التحدث معه أو بعبارة أخرى تريد تمهيد طريقك اليه والحصول  
على تعضيده •

ما عليك الا أن توجد بينك وبينه علاقة فكرية بواسطة  
الانتقال الفكرى •

وينبغى لذلك أن تخلو بنفسك بمعزل عن الناس ( فى  
مخدعك مثلا ) ثم تجرد ذهنك من سائر الأفكار وتجعل جسمك  
فى حالة ارتخاء تام كأنك أصبحت نسيجا من البخار وليس  
لجسمك وجود ذاتى • ثم أبعد عنك كل المخاوف • ثم فكر  
بهدهوء وسكينة بالشخص الذى تريد التأثير عليه وأن لم تكن  
تعرفه بالذات • تخيل له مثلا بفكرك •

• واستمر على التفكير فيه بقوة بغير أن تقطب حاجبيك  
منج عضلاتك •

ومتى شعرت في ذاتك بأنك على اتصال معه • فكر حينئذ  
رغائبك وبوثوقك بالحصول عليها •

واذا شعرت في نفسك بتأثير خارج عن ارادتك فبدده  
بتفكيرك بشخصيتك وبالقوة النفسية التي فيك فلا تجد  
الاهتزازات الخارجية منفذا لذاتك ويكفى لفتقويتك أن تتمثل  
ذاتك محاطة بشعاع فكري يطرد عنك كل تأثير خارجي  
ولو كان غير مقصود بك شخصيا • ولتعلم أن أفكار بنى  
جنسنا — مهما كان اتجاهها — تتصل دوائرها بنا وقد تطوقنا  
ضمنها ان لم نكن محتاطين لدرء تلك التأثيرات • وأقرب مثال  
لصحة ذلك تجده في انتقال شخص من مكان الى مكان آخر  
فانه لا يلبث أن ننتغير أفكاره وآراؤه بأفكار الوسط الذي  
يعيش فيه سواء كان في الدين أو السياسة أو الأخلاق  
أو السلوك الخ كما رأينا ان فكرا ربما هيمن على بلد • وعقيدة  
تسلطت على شعب • وقد تتأصل فيه أو تتلاشى تبعا لقوة  
المؤثرات ولاستعداد الشعب لقبولها أو نبذها •

ولنعد الآن الى فرضنا الأول الهجومي : فرضنا انك اتبعت  
الارشادات التي ذكرناها لايجاد علاقة أو اتصال بينك وبين



الشخص الغائب عنك بواسطة الانتقال الفكرى • فانك بعد هذا الاتصال تتقابل بذلك الشخص وتعرض عليه مرغوبك فتجده يرحب بك ويأنتس بفكرك كأنكما متعارفان من زمن — ولا أقول لك أنه سيجيب سؤالك على الفور بل يتريث للأمر ويفكر فيه غير أن التأثير الذى تجابه به يلاشى ترده ولا يلبث أن يتفق معك •

وينبغى عليك أن لا تهمل قوة عينيك عند مخاطبته ولا يغب عن فكرك التكلم بصوت مقنع ومقتنع •

ليس كل من قرأ هذه الفصول بواصل الى الدرب الذى رسمناه له • انما ينجح ذلك الذى يقرأها بتأن وانتباه • فيدرك المعنى والمبنى •

قد يكون القارئ كالفاحت بطن الأرض فالواحد يجد فحما • والآخر يستخرج ماسا مثلالىء الضياء • مع أن الفحم والماس من مادة واحدة • فاسألوا تعطوا • وفتشوا تجدوا •

ولنختم هذا الفصل بالملاحظة الآتية :

إذا كانت قوى النفس كما شرحناها فى الفصول السابقة تظهر عجيبة — فأعجب منها القوة الفكرية الجاذبة التى سنذكرها فى الفصل التالى • فمن له أذنان للسمع فليسمع •

## الفصل الحادى عشر

### القوة الفكرية الجاذبة

نظرية ملفورد — الروح والمادة متشابهان — عجائب الطبيعة — تناول الأفكار لا حد له — تشبع الفكر — المظاهر النفسية العجيبة — نتائج الخوف والاضطراب — التصور أصبح حقيقة — شروط النجاح — أريد واقدر — بالعزيمة الصادقة تنال كل شيء — نظريات بعض المؤلفين •



لخص المؤلف ملفورد الذى بحث فى قوى النفس — جزءاً من فلسفته بهذه الجملة « انما الأفكار أشياء » •  
نعم ليس الفكر قوة ديناميكية فحسب — بل هو شيء كائن كسائر الأشياء المادية •  
الفكر شكل راق من أشكال المادة أو هو صورة كثيفة للروح •

لا يوجد فى الطبيعة سوى مادة واحدة تظهر على أشكال متعددة متباينة •

فعندما نفكر نرسل فى الفضاء اهتزازات مادة دقيقة أثيرية لها نفس وجود الأبخرة والغازات الطيارة أو السوائل والأجسام الصلبة ولو أننا لا نراها بأعيننا ونلمسها بحواسنا كما أننا لا نرى الاهتزازات المغنطيسية المنبعثة من حجر المغنطيس لتجذب اليه كتلة الحديد •

كل قوى الوجود مغنطيسية ، فالضوء والحرارة تصدر عنهما أيضا اهتزازات كاهتزازات الفكر الانسانى ولكن بأقل تأثير • غير أن أصول هذه وتلك واحدة ولا يشترط فى وجودها أننا ندرکها بأحد حواسنا الخمسة •

ولقد أثبت هذه الحقيقة الأستاذ أليشا غراى فى مؤلفه « عجائب الطبيعة *The Miracles of Nature* بما يأتى :

ان وجود تموجات صوتية لا تسمعها الأذن • وتموجات ضوئية مثلونة لا تبصرها العين البشرية • أوجدت مجالا للتفكير والتأمل • وفتحت بابا للعلم كان مغلقا •

وقال الأستاذ وليمز فى مؤلفه « فصول قصيرة علمية *Short Chapters in Science* » انه لا توجد درجات

بين أسرع التموجات أو الاهتزازات الصوتية التى يشعر بها

حسابين الاهتزازات البطيئة التى تبعث من الحرارة اللطيفة .  
يوجد فراغ عظيم بين هذين النوعين ولكن لا يفهم منه أن  
الطبيعة غير قادرة على ايجاد القوة الوسيطة بينهما .  
أو الاعتقاد بأن هذه القوة ليس فى مقدورها أن تولد مشاعر.  
بها بشرط أن توجد أعضاء تتأثر بها وتتمثلها على شكل  
محسوس » \*

اننا لم نذكر رأى هؤلاء المؤلفين الا لنثبت للقارىء وجود  
الاهتزازات الفكرية .

ان ماهية الاهتزازات الفكرية التى تصدر عنا ترتبط  
بالفكر ذاته . فلو كان للأفكار ألوان لرأينا أفكار الخوف  
والاضطراب متمددة على سطح الغبراء كسحب كثيفة سوداء  
— وأفكارنا البهجة المسرة كأريد وأقدر ظاهرة ممتازة  
بسحب بيضاء شفافة تعاو فوق تلك الأفكار المقلقة الوجلة  
الضعيفة .

ومهما كانت المسافة التى تجتازها تموجات فكرك فانها  
تبقى على اتصال بك فتؤثر عليك وعلى نظرائك بحسب طبيعتها  
— حسنة كانت أو سيئة — وهى دائما تميل الى تحقيق ذلك المثل  
القائل « الطيور على أشكالها تقع » وهذا الميل هو الذى  
ندعوه بقوة الفكر الجاذبة وهى احدى ظاهرات المملكة  
النفسية .

فأفكار الخوف والقلق تجتذب اليها الأفكار المماثلة لها  
فتتأثر أنت ليس فقط بأفكارك بل وأيضا بأفكار الآخرين فتتوء  
اذ ذاك تحت أحمالها الثقيلة • كذلك الأفكار المفرحة والبهجة  
للنفس تجتذب اليها ما يماثلها فتغتبط النفس بمجموعها •

فلتكن اذن أفكارك موجهة الى ما فيه راحة نفسك •  
وانشراح صدرك • وشجاعة قلبك • ولتكن عزيمةك كلها منحصرة  
في « أريد وأقدر » فيسهل عليك كل أمر عسير وليكن مرغوبك  
موجها الى الخير دائما والى عدم الاضرار بالآخرين فتتجمع  
لديك الأفكار التي من هذا القبيل فتزيدك قوة وتكتسب من  
ورائها فائدة •

ويجب أن تستأصل من نفسك فكرين الأشد ضررا عليك  
من كل فكر آخر وهما الخوف والبغض • اذ تنبت من جذورهما  
سائر الأفكار الشريرة • فالاضطراب الوليد المبكرى للخوف —  
والبغض والد للحسد والخبثا والتهور •

اقتلع الجذور من أصولها فلا تجد أثرا للفروع • وللوصول  
الى تحقيق أى فكر يخطر لك ينبغى أولا أن ترغب فيه بحمية  
ثم تؤمن ايماننا راسخا بأنك ستحصل عليه ثم تصمم تصميمما  
باتا قاطعا بادراكه فلا تقل « أتمنى هذا الشيء — فلربما أناله  
وسأجرب ذلك » لا تقل لا أقدر لأن حظ الحياة لم يخلق لأولئك  
المتردددين الذين لا همة لهم ولا أقدام ولا حزم •

الرجال الأقوياء الفكر هم الذين ينجحون — وقوة الفكر الجاذبة هي التي ترسل أشعتها المؤثرة نحو الغرض المقصود فتصبيه ♦

ألم تقابل في حياتك شخصا شعرت بانجذاب نحوه بدون سابق معرفة لك به — ألم تساعد انسانا في شيء يخصه مدفوعا الى ذلك بشعور خفى ♦

لا شك أنه حصل لك مثل هذا الأمر ♦ فما السبب ؟ ولماذا ترغب في حماية شخص وتشعر بتباعد نحو آخر مع أن الاثنين غريبان عنك ♦

سبب ذلك قوة الاهتزاز الفكرى الذى صادف هوى فى نفسك وشبيهه الشيء منجذب اليه ♦

ان نجاحك يتوقف على الايمان بحصولك على تلك القوة فلا يكن ايمانك ضعيفا ولتكن ارادتك قوية فتأتى بالعجائب ♦

« اطلب تجد ♦ اقرع يفتح لك » ولكن يجب أن تصحب الطلب والقرع بايمان لا يتزعزع فالنجاح محقق ♦

قال هيلين ولان « من عرف ذاته حق المعرفة يستطيع الانتظار بهدوء لأن الحظ سيقبل عليه مفعما بنوال الآمال » ♦

ولا يقصد ولان المذكور بقوله الانتظار بهدوء ♦ أن تظل جالسا الأربعة مكتوف اليدين فيطرح الحظ النجاح تحت

قديمك » بل يجب أن تريد بحزم وتسعى بجد  
برأى ( جرفيلد ) لا تنتظر أن يصلك شيء بل »  
عن ذاك الشيء فتجده » •

لا تنتظر منا البراهين القاطعة لصدق هذه النظرية • بل  
صدق أولا • والاختبار كفيلا باقناعك أن القول صادق ،  
والنجاح محقق •

كل شيء تناله بشرط أن ترغب فيه بجد وتريده بعزم •

جرب هذا الأمر فلا تذهب التجربة سدى •

أما الفصل التالي فسيكون برهانا على صدق هذه  
الحقيقة : قل لى من تعاشر فأقول لك من أنت •

## الفصل الثاني عشر

### تكوين الخلق

تكوين خلق الانسان ونموه — التجديد — قانون المملكة  
الفكرية — نبذ العادات القديمة واكتساب الجديدة — الأربعة  
أساليب المهمة — قوة الارادة — الأيحاء المغنطيسى — الأيحاء  
المذاتى — التعمق فى الأفكار — منافع ومضار كل أسلوب منها —  
أمثلة وتمارين — أنت معلم نفسك •

—•••••

لابد وأن القارئ الذى تتبع معنا هذه الفصول يقول :  
كل ما ذكر هنا حسن ويمكننى أن أصل الى تلك النتائج لو كنت  
حاصلا على الصفات النفسية والخلق اللازم لتلك الأغراض •  
هذا هو بيت القصيد •

ألا تدرى أيها القارئ العزيز أن الفشل راجع الى نكران  
ذاتك والشك فى قدرتك •

يمكن لكل انسان بقوة ارادته أن يوجد له خلقا كما يشاء  
فهو حسبما يريد أن يكون لا حسبما خلق • كل واحد يستطيع  
أن يجدد ذاته •

ضع نصب عينيك أن لكل نتيجة سببا ولكل معلول علة •



فالنجاح فى الأعمال يرجع الى بعض القوى النفسية •  
والصفات اللازمة لذلك هى ولا شك الحزم وطلب المعالى  
والشجاعة والتأكيد • والثبات والصبر والفطنة • وقد يضاف  
اليها صفات أخرى •

فى كل واحد بعض تلك الصفات بدرجات متفاوتة • وكل  
واحد يعرف موطن الضعف فى نفسه •

ربما لا يبوح به لأصدقائه حتى ولا لزوجه أو ولده ولكنه  
يعترف به لنفسه فإذا جال فى خاطره أن يزيل أسباب ضعفه  
لوجودها بين تلك الصفات ولكن تنقصه العزيمة •

ألا يريد دفع ثمن اصلاح هذا العيب ؟  
لو أعلن أحد الكيميائيين اكتشاف دواء ضد العيوب  
النفسية يحقن به المريض لاكتظ معملة بألوف الطلاب للحصول  
على هذا الدواء المجدد أو المحبب لتلك الصفات • فالواحد يرغب  
فى مصل الحزم • والثانى يبتاع جرعة « الشجاعة » • والآخر  
يشترى سفوف « أقدر » وهلم جرا •

ولكن لا يوجد دواء كيميائى لهذه الأدواء • بيد أنه يمكن  
الحصول على ذات النتائج بتطبيق قانون القوى الفكرية فلماذا  
لا نستعمله •

نحن عبيد عاداتنا الجسمانية والعقلية • وما أخلاقنا فى

الواقع الا خلاصة أفكارنا الاعتيادية ولو أن بعضها متأصل  
فينا بطريق الوراثة •

نعم اننا نفضل السير فى طرق النفس المهيأة لنا ويصعب  
علينا الحياذ عنها والسير فى طرق أخرى نخطها • غير أننا  
نعتقد أن الطرق الجديدة هى أفضل من القديمة • ومتى سرنا  
فيها سهل علينا تعرفها فلماذا لا نأخذ بالحديث النافع ونترك  
القديم البالى المضر ؟

سبق ذكرنا للمقارء ان العمل الفكرى يحصل بوظيفتين :  
فاعلة ومنفعلة •

فالفاعلة تنتج الأفكار الأصلية والارادية • والمنفعلة ما عليها  
الا التنفيذ •

ومن خصائص الوظيفة المنفعلة أنها هى السائدة علينا  
بتأثيرها سريعا بالعادات •

وتغيير الخلق يحصل باحدى الطرق الآتية :

أولا — اما بتصميم الارادة لاقتلاع جذور العادات القديمة  
واكتساب غيرها بدون مساعدة قوة أخرى — غير أن هذه  
الطريقة يصعب على كل واحد ممارستها ان لم يكن قوى  
الارادة صادق العزيمة وما كل انسان كذلك •

ثانيا — واما بالايحاء المغنطيسى بواسطة منوم ماهر خبير  
بطرق التتويم المغنط ويكون موضعا لثقتك — بيد أن من

الصعب العثور على ذلك النوم •

ثالثا — بالايحاء الذاتى منضمنا الى التعمق فى التفكير —

فهذه الطريقة المزدوجة هى أحسن الطرق للحصول على

الفائدة المرغوبة • ان بواسطة الايحاء الذاتى يستطيع

كل انسان أن يكون منوما نفسه وموحيا اليها بما يريد

فنتأثر الوظيفة المنفعلة بإرادة الوظيفة الفاعلة • وبالتعمق

الفكرى يجعل الانسان نفسه فى حالة انفعالية قابلة

لعادة جديدة أو لخلق حديث •

فالصورة التى تتخيلها مخيلتك وترغب أن تكون على

مثالها • لابد وأن تتطبع فيك وتتجسم فى شخصك باستمرارك

على التفكير فيها وإرادة اكتسابها •

وهذا على ظننا هو الدواء الشافى •

ولنأت بمثل نطبق عليه الثلاث طرق البادية الذكر • من

البديهي أن الخوف صفة رديئة فى الانسان فكم قضى على

الألوف فأفقد العزائم وأتلف الأجسام ولاشئ من قوى •

لنفرض أن الخوف متسلط عليك وتريد ملاشاته باحدى

الطرق السابقة ١٠

تبدأ أولا بالإرادة فتقول : لا أريد أن أكون خائفا « أمر

الخوف بتركى » •

ولكن الخوف لا يزال باقيا • لأن أرادتك لم تكن قوية

للتغلب عليه — فقصدت منوما فأجلسك على كرسى وقال لك أن ترخى عضلات جسمك وتهدىء أعصابك وتجعل ذاتك فى أهدأ حالة • فعندما يتحقق انتباهك اليه يوحى اليك مكررا بترك الخوف وبالشجاعة وبالأمل وبالطمأنينة الخ • والأمر يتوقف على النوم الخبير الذى يعرف موطن الداء فمتى غرس فيك هذه البذور يعلمك كيف تمارس الايحاء الذاتى وكيف يحصل التعمق الفكرى لتبشره بنفسك فيتم شفاؤك •

أما قدرة الايحاء الذاتى فتشعر بها بتكرار القول لنفسك « أنا لست خائفا • أنا مطمئن — لقد زال أثر الخوف من نفسى » أنا لا أخشى شيئا وهلم جرا • ويجب أن تلفظ هذه الأقوال بهيئة جدية وباقتناع ذاتى ومتى وصلت الى هذه الحالة تنتقل الى التعمق الفكرى بأن تجعل نفسك فى حالة انفعال قابل للتأثير • ثم تفكر طويلا بالفكر الذى تريد اكتسابه • واليك الطرق الموصلة لذلك •

### كيف يحصل التعمق الفكرى

اختر موضعا هادئا بعيدا عن الغوغاء والحركة وبمعزل عن الناس واجلس على كرسى أو فى السرير أو فى أى مجلس ترتاح اليه • وارخ كل عضلات جسمك ولا تشنح أعصابك ثم تنفس طويلا وببطء واحفظ الهواء داخل رئتيك عدة ثوان قبل أن تلفظه وكرر الاستنشاق مرارا حتى تشعر براحة وانتعاش •

## الفصل الثالث عشر

### فن الحصر الفكرى

تعريفه — اندماج الفكر فى العمل — فوائد الحصر — ثمرة  
العمل — الدواء الناجع ضد الخمول وانحطاط الجسم والعقل —  
شروط الحصر •



نريد هنا بحصر الفكر : تجميع القوى فى نقطة  
واحدة وتوجيه الفكر بأجمعه الى غرض واحد كما تجمع  
العدسة المرئية الأشعة الشمسية فى مركز واحد •

والقوة التى بمقتضاها يستطيع الانسان توجيه كل التفاتة  
وكل قواه العقلية الى فكر خاص أو عمل واحد — لهى قوة  
عظمى يحتاج اليها الانسان فى أعماله اليومية وفى قضاء  
مصالحه الحيوية •

واننا اذا أضفنا فكرنا الى مجهودنا وطبقناها على أى  
عمل لجاء هذا العمل آية فى الحسن والاتقان بعكس الانسان

الذى يشتغل بأمر وفكره شارد عنه • أو يلتفت لأمر آخر • وهذا أكبر مساعد فى حصر الفكر وبذل الجهود فى شىء دون الالتفات الى غيره وابعاد المؤثرات الأخرى • ونتيجة ذلك هى بلا شك أجادة العمل ومتى كان العمل جيدا كان الجزاء أعظم تصديقا للمثل القائل «الجزاء من جنس العمل» • قلنا فى فصل تقدم أن كل انسان يستطيع الحصول على مرغوبه بشرط أن يطلبه بحمية فاذا حصر كل مجهوده فى شىء صارفا النظر عما سواه فان هذا المجهود المتجمع وموجه نحو الغرض يجب حتما أن يكلل بالنجاح •

ومغزى ما تقدم يتلخص فى هذه الجملة « اذا باشرت عملا مهما كان فاعمله بكل قواك » • اشتغل بجهد فتحسن العمل •

ولكى نتجح فى حصر الفكر وقصره على أمر واحد فى وقت واحد يجب أن تمارس التمارين السابقة وكذلك الاختبارات التالية فى الفصل الرابع عشر ولا يأخذك الملل أو يعتريك الضجر من ذلك بل اجعل لارادتك السلطان على عواطفك •

وللحصر الفكرى خلاف ما ذكرنا من المنافع فائدة أخرى هى اراحة القوى الجسمية والنفسية •

لنفرض أنه أصابك الكلال من المجهود الجسمي  
أو الفكرى الذى بذلته فى عمل، وتريد الاستراحة وقتنا ما •  
فاذا أردت الرقاد لأبد وأن الفكر الذى كان رائدك يتردد على  
مخيلتك ويحرمك لذة الرقاد •

من النظريات الثابتة ان كل فكر يتطلب مجهودا ويشغل  
عدة خلايا من المخ وفى أثناء ذلك تظل باقى الخلايا فى راحة •  
ويفهم من ذلك أنه عندما نريد اراحة الخلايا التى أعيها  
العمل • نوجه فكرنا الى عمل آخر مخالف للأول وبذلك نترك  
الخلايا الأولى تذوق الراحة بعد الكد والعناء •

والآن نترك هذا الفصل ونذكر لك بعض تمارين تقوى فيك  
ملكة حصر الفكر •

## الفصل الرابع عشر

### كيف تحصر الفكر

شرط أساسى — قوة الارادة — خضوع الوظائف العضوية.  
للارادة — تمارين — المساواة بين الراحة الجسمية والعقلية —  
أمثلة — الانتباه الموجه الى أشياء خارجية ♦

—•••••

أولا — الشرط الأساسى لاكتساب قوة حصر الفكر هو ايجاد  
كل فكر وكل ضوضاء وكل حركة أو نظر مخالف للغرض  
الذى ترومه ♦

ذلك هو التسلط على الجسم والعقل وجعلهما  
طوع ارادتك ♦

يجب أن يكون الجسم خاضعا للروح — والروح  
خاضعة للارادة ♦

الارادة قوية بذاتها والروح هى التى تحتاج للتقوية  
وتحصل هذه النتيجة بجعل الروح تحت الارادة ومتى



تقوت تصبح جهازا قويا لقذف اهتزازات الفكر بشدة  
فتؤثر التأثير المطلوب •

١ — اجلس على كرسى وخذ راحتك وارخ عضلاتك واجتهد  
بالبقاء ساكنا نحو خمس دقائق •

كرر هذا العمل مرارا حتى تشعر بعدم التضجر  
من هذا الفعل ثم أطل المدة الى عشر دقائق فالى خمس  
عشرة دقيقة •

لا نتعب نفسك للوصول الى ذلك دفعة واحدة بل  
جرب التمرين على دفعات متقطعة •

٢ — اجلس على كرسى • مستقيماً القائمة ورأسك وذقنك  
مائلين الى الأمام وكتفك الى الوراء •  
ارفع ذراعك الأيمن الى فوق كتفك •

أدر رأسك وثبت نظرك على يدك بغير أن تحرك  
ذراعك الأيمن مدة دقيقة • كرر هذا الاختبار فى ذراعك  
الأيسر • ومتى استطعت عمل هذه التجربة وأبقيت ذراعك  
بدون حراك • أطل مدة الاختبار الى دقيقتين فثلاثة  
دقائق حتى الخمسة • ويجب أن تكون كفك متجهة الى  
تحت • يمكنك التثبيت من جمود ذراعك بالنظر الى  
أطراف الأصابع •

٣ — املاً كأساً بالماء واقبض عليها بأصابع يدك اليمنى وامدد ذراعك اليمين الى الأمام ثم ثبت عينيك على السكّاس واجتهد أن تستبقى الذراع بغير تحرك بحيث يبقى سطح الماء مستويا •

ابداً العمل مدة دقيقة ثم تدرج فيه حتى تصل الى خمس دقائق • نوّع العمل بين الذراع الأيمن والذراع الأيسر •

٤ — يلزمك فى حياتك اليومية أن لا تتخذ هيئة جافة نفورة أو تظهر بمظهر الصبى المتهيج بل يجب أن تكون هادئاً مطمئناً •

والتمارين المذكورة هنا ستساعدك على اكتساب الحركات والمظاهر المرغوبة •

لا تقرع المائدة بأصابعك أو الأرض برجلك حال جلوسك على الكرسي لأن هذا يدل على القلق وعدم امتلاك النفس ولا تتزهز على الكرسي الهزاز كما لو كنت تدير آلة أخذت أجرتها • ولا تقضم أظافرك ولا تعض لسانك ولا تلوكة داخل الفم عندما تقرأ أو تكتب أو تباشر أى عمل • ولا تحرك أهدابك أو تجهم وجهك •

أزك عنك جميع الحركات الانفعالية التى يمكن أن

تصير فيك عادة — ويسهل كل ذلك عليك اذا فكرت  
بذاتك •

عوّد نفسك على تحمل سماع مختلف الأصوات  
بدون أن تتأثر أو ترتاع • وبالأجمال تسلط على نفسك  
وسد عليها •

ثانيا — ذكرنا ما مر من التمارين لتقوى نفسك وتمتلك حركاتك  
العضلية الاضطرابية متسلطا على جسمك بالوظائف  
الاختيارية • وسنذكر لك التدريبات الآتية التى بها  
تستطيع آتيان الحركات العضلية طوعا لارادتك •

١ — اجلس أمام مائدة وضم أصابعك بحيث تكون الابهام  
منطوية فوق الأصابع •

اتكئ بيدك من الجهة الانسية • على المائدة التى  
أمامك •

ثبت نظرك على قبضة يدك بضعة ثوان ثم أفرد  
بيبء ابهامك حاصرا كل انتباهك على هذا العمل كأنه  
ذو أهمية كبرى • افرد أيضا وبيبء اصبع السبابة •  
فالوسطى فالبنصر فالخنصر حتى تكون الكف مفتوحة •  
ثم اعكس العملية بأن تطوى الخنصر فالبنصر وهلم جرا  
حتى الابهام وترجع قبضة اليد كما كانت أى أن الابهام  
يكون مطويا عليها •

( الغنطيسية الحيوية )

افعل باليد اليسرى نفس هذا التمرين وكرره فى كل دفعة خمس مرات • وتدرج بالزيادة حتى يبلغ العشر مرات •

مما لا شك فيه أن هذا التمرين يضجرك بيد أن من المهم أن لا تسأم اذ بذلك تستطيع حصر التفاتك لآى شىء ولو كان تافها والتسلط على كل حركاتك العضلية • ولا تهمل الالتفات الى حركات أصابعك •

٢ — شبك أصابع اليدين ببعضها ما عدا الابهامين اللذين تلقيهما حول بعضهما تارة يمينا وطورا يسارا وليكن انتباهك موجه الى أطرافهما •

٣ — ضع يدك اليمنى على منكبيك ولتكن أبهامك وباقى الأصابع مطوية ما عدا السبابة الذى يبقى ممدودا وتأخذ بتحريكه من اليمين الى اليسار وبالعكس موجه انتباهك الى طرفه • ويمكنك أن تكثر من هذه التمرينات بقدر ما تستطيع ونحن نترك لفكرك الثاقب ولمهارتك ايجاد تمارين مماثلة •

انما المهم فى كل ذلك أن تحصر وتوجه كل انتباهك الى الجزء الذى تحركه من الجسم •

قد يثور هذا الانتباه من تعسفك به ويحاول التخلص منه بالتشاغل بأمر آخر ينجذب اليه فلا تدعه يفعل ذلك

بل تخيل نفسك مدرسا أمام تلميذ ينظر الى صفحات كتابه ولكنه يسترق النظر الى شيء آخر فواجبك ملاحظته وتنبهه الى التمعن فى الكتاب دون سواه ولو كان الدرس مملا مضجرا • وبذلك يكون لك السلطان المطلق على حركاتك العضوية فتتقوى فيك ملكة حصر الفكر •

٤ — خذ شيئا لا قيمة له • وليكن مثلا قلم رصاص • فكر فيه جيدا نحو الخمس دقائق كأنه ذو أهمية عظمى • قلبه مرارا بين أصابعك مفكرا فى المادة التى صنع منها والغرض الذى عمل لأجله وكيف يستعمل • تصور أن جل غرضك من الحياة درس هذا القلم دون أى شيء غيره. نوّع هذا التمرين بأن تختار أى شيء للتأمل فيه بحيث يكون ثاؤها لا قيمة له حتى تكون مقاومتك للملك الذى يعتريك عظيمة والمجهود الذى تبذله لحصر فكرك كبيرا.



نظن أن التمارين السابقة تكفى القارئ ليخذو على مثالها وليبتكر غيرها مما يقع كل يوم تحت حسه وأدراكه حتى يتمكن من امتلاك فكره وحصره على شيء خاص وبذلك يسود على نفسه ويجعل آمياله خاضعة لارادته ويتمشى بها الى التأثير على الغير فيلازمه النجاح فى أعماله الدنيوية والغبطة فى حياته اليومية •

افعل باليد اليسرى نفس هذا التمرين وكرره فى كل دفعة خمس مرات • وتدرج بالزيادة حتى يبلغ العشر مرات •

مما لا شك فيه أن هذا التمرين يضجرك بيد أن من المهم أن لا تسأم اذ بذلك تستطيع حصر التفاتك لأى شىء ولو كان تافها والتسلط على كل حركاتك العضلية • ولا تهمل الالتفات الى حركات أصابعك •

٢ — شبك أصابع اليدين ببعضها ما عدا الإبهامين اللذين تلقيهما حول بعضهما تارة يميناً وطوراً يساراً وليكن انتباهك موجهاً الى أطرافهما •

٣ — ضع يدك اليمنى على منكبيك ولتكن أبهامك وباقي الأصابع مطوية ما عدا السبابة الذى يبقى ممدوداً وتأخذ بتحريكه من اليمين الى اليسار وبالعكس موجهاً انتباهك الى طرفه • ويمكنك أن تكثر من هذه التمرينات بقدر ما تستطيع ونحن نترك لفكرك الثاقب ولمهارتك ايجاد تمارين مماثلة •

انما المهم فى كل ذلك أن تحصر وتوجه كل انتباهك الى الجزء الذى تحركه من الجسم •

قد يثور هذا الانتباه من تعسفك به ويحاول التخلص منه بالتشاغل بأمر آخر ينجذب اليه فلا تدعه يفعل ذلك

بل تخيل نفسك مدرسا أمام تلميذ ينظر الى صفحات كتابه ولكنه يسترق النظر الى شىء آخر فواجبك ملاحظته وتبنيه الى التمعن فى الكتاب دون سواه ولو كان الدرس مملا مضجرا • وبذلك يكون لك السلطان المطلق على حركاتك العضوية فتتقوى فيك ملكة حصر الفكر •

٤ — خذ شيئا لا قيمة له • وليكن مثلا قلم رصاص • فكر فيه جيدا نحو الخمس دقائق كأنه ذو أهمية عظمى • قلبه مرارا بين أصابعك مفكرا فى المادة التى صنع منها والغرض الذى عمل لأجله وكيف يستعمل • تصور أن جل غرضك من الحياة درس هذا القلم دون أى شىء غيره • نوّع هذا التمرين بأن تختار أى شىء للتأمل فيه بحيث يكون تافها لا قيمة له حتى تكون مقاومتك للملك الذى يعتريك عظيمة والمجهود الذى تبذله لحصر فكرك كبيرا •



نظن أن التمارين السابقة تكفى القارئ ليخذو على مثالها وليبتكر غيرها مما يقع كل يوم تحت حسه وأدراكه حتى يتمكن من امتلاك فكره وحصره على شىء خاص وبذلك يسود على نفسه ويجعل أمياله خاضعة لأرادته ويتمشى بها الى التأثير على الغير فيلزمه النجاح فى أعماله الدنيوية والغبطة فى حياته اليومية •

## الفصل الخامس عشر

### خطبة الوداع

ادراك الحقيقة الغريزي — معرفة الذات — تنبيه للباحث  
عن الحقيقة — الاخاء الانساني — لا تكن خادعا ولا مخدوعا —  
لا تفرط في القوة التي اكتسبتها \*



اننا نشعر بأن القراء الذين تتبعوا. باعثناء فصول هذا  
الكتاب أحسوا بنمو الاعتقاد الغريزي فيهم بحقيقة ما قدمناه \*  
لا نستطيع في كتاب مثل هذا الحجم ولمثل الغرض المتقدم  
الا أن نلفت نظر القراء الى الوقائع المهمة التي تتأسس عليها  
معرفة النفس — وذكر بعض التمارين التي يجب ممارستها  
بذمة فتنمو فيهم القوة الراقدة \*

وتخطى هذه الحدود يخرجنا عن الغرض الذي توخيناه  
في هذا الكتاب وهو نشره بين الجمهور لتمرينهم على استخدام  
القوة المغنطيسية والتأثير النفسي في الأعمال وفي الحياة  
اليومية \*

وجل ما نقوله للقارئ ان الحقيقة موجودة في باطنه  
وتتضح له عندما يحركها من مكنها ويتعهدا بإرادته فتنمو



كالزهرة تدريجيا ومتى عرف الانسان نفسه نال الجزاء الحسن .  
اعلم أن شعلة النار متى ذكيتها قد يندلع لهيبها ويتناول  
ضوءها جميع ما يحيط بها •

بادر الى متابعة السير فى طريق الحياة الكاملة بسكينة  
وجد واعلم أن التسرع شئ والمبادرة شئ آخر • وأن التهيج  
والحمية شيئان مختلفان • وان القوة والغوغاء ليسقا  
متساويتين •

فالرجل النشيط المهادى الرزين الثابت يصل الى غرضه  
بأسرع من الرجل المتلون المضطرب المتقلب •

فالطمأنينة والصبر والحمية والرزانة هذه كلها قوى تساعد  
على النجاح • والحكيم قد يستعمل أشياء لا يعتد بها الجاهل  
كما أن الحجر الذى يرذله البناءون قد يصير رأس الزاوية •

لا تترحف على بطنك كدود الأرض ولا تذلل نفسك متمرغا  
فى التراب مستشهدا السماء على أنك خليفة مرذولة ولا تقل  
عن ذاتك أنك الخاطىء التبعس الذى يستحق الهلاك الأبدى !  
كلا وألف مرة كلا ! قف منتصبا وأرفع قامتك وتطلع  
الى السماء آملا • أفتح صدرك واملأ رئتيك بهواء الطبيعة  
النقى •

حدث نفسك أنك جزء من عنصر الحياة الأزلئ وأنت مخلوق  
على صورة الله ومثاله وأن فيك نسيمة الحياة الالهية •

لا شيء يضر بك لأنك جزء من الأبدية !

تقدم يا صاح الى الأمام بعزم ثابت وبالقوة الجديدة  
التي اكتسبتها ودب فيك ديبها • افعل أولا واجبك نحو  
نفسك ثم نحو اخوتك بنى الانسان •  
لا تنكر الأخوية الانسانية واعترف أن جميع الناس أعضاء  
عائلة واحدة •

لا تخدع بنى جنسك ولا تدعهم أن يخدعوك • لو أطعت  
هوى واحد مخالفا بذلك ضميرك ومناقضا حكمك فانك لا تضر  
نفسك فحسب • بل تضر أيضا ذاك الواحد •  
لا تصفع أحدا ولكن لا تدعه أيضا يصفعك بدون أن  
يعاقب •

إذا لطمك أحد على خدك الأيمن فلا تدرك له الأيسر ليتماذى  
فى شره • بل الطمه أنت أيضا تأديبا له ولا يكن ذلك عن حقد  
أو ضغينة • وإذا طلب منك العفو فسامحه •  
لقد فهم الناس خطأ نظرية عدم مقاومة الشر • ومعنى ذلك  
أن لا تقاومه بالشر • بل بالتأديب والاصلاح وتلك النظرية  
لا تطلب منك أن تكون الحمل الوديع المهيأ للذبح • أو تكون  
جبانا كالأرنب •

إذا سمحت لآخر أن يخدعك لا تكون أحسنت الصنع  
نحوه لأن واجبك يقضى عليك بتفهيمة حدوده بالطريقة المثلى •

اننا نتكلم هنا عن الالهات الحقيقية التى قد تلحق بك  
وليس عن الالهات القافهة كالذبابة التى تخيلت أنها صارت  
فيلا •

لا تدع للحقد مجالا للتطرق الى فؤادك • سر فى طريقك  
مترودا • ونعمة الله فى قلبك •

متى كان لك احترام لنفسك ولغيرك احترمك الناس وكان  
لك بينهم شأن •

ان الكلب الرابض أمام منزله بهدوء لا يخشى ضربات  
أقدام المارين بعكس الكلب الشرس الذى يتحفز للوثوب على  
كل من يراه فانه يأخذ ما هو منتظر له •

لقد لخص أحد المفكرين القدماء واجب الانسان فى  
هذه الجملة التى يجب أن تنقش بأحرف ذهبية على كل باب •  
« لا تضر أحدا واعط كل واحد ما يخصه » •

لو اتبع كل واحد هذه القاعدة فى حياته وفى كل أعماله  
لما امتلأت السجون وكثر عدد المحامين وتراكمت الأعمال على  
المحاكم • بل كانت الحياة جنة النعيم •  
اجتهد أن تطبق تلك القاعدة على أعمالك •

وإذا غمض عليك بعض التعليمات المذكورة فى هذا الكتاب  
فلا تيأس بل اقرأه ثانية فثالثة فتتكشف لك مراميه وتدرک  
معانيه • وابدأ بالارتقاء الجسمى والنفسى وليتولاك السكون  
التام ولا تلبث أن تستنير بصيرتك فأقرع الباب يفتح لك •  
واطلب المعرفة تجدها •

والآن نستودعك الله فقد كان تعارفنا خلال سطور هذا  
الكتاب يعتد به ونستميحك عذراً إذا سببنا لك بعض الملل  
فغايئتنا حميدة والسلام •



« ليس كل من قرأ هذه الفصول بواصل إلى الدرب  
الذى رسمناه له • إنما ينجح ذلك الذى يقرأها بتأن  
وانتباه ، فيدرك المعنى والمبنى •

قد يكون القارئ كالفاحش بطن الأرض ، فالواحد  
يجد فحماً ، والآخر يستخرج ماساً متلألئاً الضياء •  
مع أن الفحم والماس من مادة واحدة •••

فاسألوا تعطوا •• وفتشوا تجدوا ••• » •

« المؤلف »